Horst Werner Sterzenbach

Operationale Konzeptionen zur Ermittlung des Unternehmungserhaltenden Gewinns

1971

OPERATIONALE KONZEPTIONEN ZUR ERMITTLUNG DES UNTERNEHMUNGSERHALTENDEN GEWINNS

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch den Fachbereich
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Horst Werner Sterzenbach
aus Wuppertal
1971

Erster Berichterstatter: Prof. Dr. U. Leffson
Zweiter Berichterstatter: Prof. Dr. H. Meffert
Dekan: Prof. Dr. J. Bleymüller

Tag der mündlichen Prüfung: 5/6. Mai 1971

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Meinen Eltern

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

1 Ableitung der Forderung nach Unternehmungserhaltung aus den Unternehmungszielen 1

10 Unternehmungserhaltung und Gewinnerzielung in Form der Gewinnmaximierung 1

100 Die nachhaltige Gewinnerzielungsabsicht als mögliche Grundlage des Erhaltungsgedankens 1

101 Die Bedeutung gewinnabhängiger Zwangsausgaben für die Erreichung des Gewinnmaximums 10

102 Preise und Preisschwankungen als Gewinneinflußgrößen 14

103 Der Einfluß der Rechenschaftslegung auf das Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung .. 16

104 Die Grundfragen der Untersuchung unter der Prämisse der Erzielung des maximalen Gewinns 18

105 Ergebnis 22

11 Unternehmungserhaltung und die übrigen Ziele der Unternehmung 23

110 Die Unternehmungserhaltung bei quantifizierbaren Unternehmungszielen 23

111 Die Unternehmungserhaltung bei nicht quantifizierbaren Unternehmungszielen 25

2 Das aus der Zielsetzung der Unternehmung abgeleitete Postulat zur Definition eines "unternehmungserhaltenden" Gewinns 25

20 Die Möglichkeiten der Messung der Unternehmungserhaltung 25

200 Die möglichen Maßstabsgrößen zur Messung der Unternehmungserhaltung 25

Seite

201 Unternehmungserhaltung durch Festlegung einer Mengengröße 30

202 Die Geldrechnung als Grundlage zur Messung der Unternehmungserhaltung 32

202.0 Der Geldinput als Maßstab der Unternehmungserhaltung 32

202.1 Der Konsumentnahmestrom als möglicher Erhaltungsmaßstab 36

202.10 Vorbemerkung 36

202.11 Die Erhaltungskonzeption auf Basis der Theorie des ökonomischen Gewinns 37

202.12 Einwendungen gegen das Konzept des ökonomischen Gewinns 44

202.2 Die Bedeutung der Differenz zwischen ökonomischer und nomineller Gewinnhöhe bei Preisänderungen 50

202.20 Die numerische Bestimmung des Differenzbetrages im Falle von Preissteigerungen 50

202.21 Die Analyse des Differenzbetrages zwischen nominellem und ökonomischem Gewinn 59

202.22 Ergebnis 61

21 Der "unternehmungserhaltende" Gewinn 63

210 Vorbemerkung 63

211 Die Bedingung der Zielkonformität 64

212 Die Bedingung der Praktikabilität 64

213 Die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit 66

214 Der Ansatz von Gegenwartsgrößen 67

215 Der Vorrang der Mengenrechnung 68

216 Ergebnis 69

Seite

3 Der Einfluß von Geld- und Sachwertschwankungen auf den Gewinn der Unternehmung 70

30 Der Begriff der Geld- und Sachwertschwankungen 70

31 Messung der Geld- und Sachwertschwankungen ... 73

32 Die Priorität in der Berücksichtigung von Geldwertschwankungen oder Sachwertschwankungen 75

320 Die Einbeziehung von Geldwertschwankungen in die Untersuchung 75

321 Der Gedanke einer Aufspaltung der Preisänderung in einen Geldwertänderungsteil und einen Preisänderungsteil 78

322 Die Betrachtung der Unternehmung als Einkommenserzielungseinheit ohne Einbeziehung der Konsumsphäre des Unternehmers 84

323 Die Einbeziehung der Konsumsphäre des Unternehmers 89

324 Die Problematik der Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen 93

324.0 Qualitative Veränderungen der zu beschaffenden Produktionsfaktoren .. 93

324.00 Die Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen ohne Einbeziehung von Sonderanfertigungen der Produktionsfaktoren 93

324.01 Die Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise bei sondergefertigten Produktionsfaktoren 105

324.1 Die Beschaffung andersartiger Produktionsfaktoren aufgrund fehlender Produktkontinuität 107

325 Die Auswirkungen von Geldwertänderungen auf die monetären Posten des Jahresabschlusses 109

325.0 Generelle Überlegungen 109

Seite

325.1 Die nominell gebundenen Aktivposten 113

325.2 Die Verbindlichkeiten 115

325.3 Das Eigenkapital 116

325.4 Die Ermittlung von positiven und negativen Wertänderungserfolgen 117

325.5 Die Problematik der Indexwahl für monetäre Posten 119

325.50 Allgemeiner Preisindex oder Spezialpreisindex 119

325.51 Die Bestimmung eines unternehmungsindividuellen Preisindexes für monetäre Posten 124

326 Ergebnis 132

33 Die Einflüsse von Preisschwankungen und deren Eliminierung in globaler bilanzieller Sicht .. 135

34 Die Bedeutungslosigkeit des Prinzips der Wertgleichheit von nominell gebundenen Aktiva und Passiva 154

4 Die Anpassung der Jahresabschlußgrößen an gegenwärtige Preise am Beispiel praktizierter Lösungsversuche 157

40 Die Eliminierung der Auswirkungen von Preisschwankungen am Beispiel der Rechnungslegung der N. V. Philips' Gloeilampenfabrieken, Holland 157

400 Die Kriterien für die Auswahl der N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken, Holland ... 157

401 Das von Philips' angewandte Verfahren 160

401.0 Ziele der Rechnungslegung 160

401.1 Die Erfassung von Geldwert- und Preisschwankungen in bezug auf einzelne Bilanzpositionen 162

401.10 Die Anpassungstypen 162

Seite

401.100 Die Anpassung auf der Grundlage von Preisschwankungen 162

401.101 Die Anpassung auf der Grundlage von Geldwertschwankungen 163

401.11 Probleme der Neubewertung einzelner Bilanzpositionen 164

401.110 Das Sachanlagevermögen 164

401.111 Das Sachumlaufvermögen 175

401.1110 Die Bedeutung der Neubewertungsrücklage und deren Komponenten 175

401.1111 Die Problematik des Lifo-Verfahrens 189

401.112 Der aktivische oder passivische Überschußbetrag der nominell gebundenen Bilanzpositionen 193

402 Ergebnis 194

41 Die Eliminierung der Einflüsse von Preisniveauschwankungen am Beispiel der Indiana Telephone Corporation (ITC), Indianapolis, Indiana, USA 197

410 Der Grundgedanke eines geldwertbereinigten Jahresabschlusses als Nebenrechnung 197

411 Zielsetzung der Neubewertungspraxis der Indiana Telephone Corporation 201

412 Das Verfahren der Indiana Telephone Corporation 202

412.0 Die erste Umstellung des Jahresabschlusses 202

412.1 Der kontinuierliche periodische Umbewertungsprozeß 207

Seite

412.2 Ergebnis 213

413 Die Beurteilung des Verfahrens der Geldwertbereinigung in der Indiana Telephone Corporation 214

5 Der an die herrschenden Preisschwankungen angepaßte Jahresabschluß als Nebenrechnung 217

6 Ergebnis 222

ANHANG 226

LITERATURVERZEICHNIS 232

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN

Seite

Abbildung 1 23

Abbildung 2 56

VERZEICHNIS DER TABELLEN

	Seite
Tabelle 1	10
Tabelle 2	11
Tabelle 3	51 f.
Tabelle 4	170
Tabelle 5	203
Tabelle 6	206
Tabelle 7	210 f.

VERZEICHNIS DER ABKÜRZUNGEN

AAA	American Accounting Association
Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AktG	Aktiengesetz
Anm.	Anmerkung
Aufl.	Auflage
Bd.	Band
DB	Der Betrieb
c.p.	ceteris paribus
d. h.	das heißt
Diss.	Dissertation
f.	folgende Seite
ff.	folgende Seiten
fifo	first in, first out
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
hifo	highest in, first out
HdSW	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
hg.	herausgegeben
Hrsg.	Herausgeber
HWB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre

HWR	Handwörterbuch des Rechnungswesens
lifo	last in, first out
NBw	Neue Betriebswirtschaft
N.V.	Naamloze Vennootschap
o.J.	ohne Jahr
o.O.	ohne Ort
S.	Seite
s.	siehe
SEC	Securities and Exchange Commission
Sp.	Spalte
u.a.	unter andere(m), (n)
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
Wpg	Die Wirtschaftsprüfung
z. B.	zum Beispiel
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfhF	Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung
ZfNÖ	Zeitschrift für Nationalökonomie

1 Ableitung der Forderung nach Unternehmungserhaltung aus den Unternehmungszielen

10 Unternehmungserhaltung und Gewinnerzielung in Form der Gewinnmaximierung

100 Die nachhaltige Gewinnerzielungsabsicht als mögliche Grundlage des Erhaltungsgedankens

Im normativen Teil der betriebswirtschaftlichen Theorie wird versucht, den unternehmerischen Entscheidungsträgern Empfehlungen zu geben, wie aus der Vielzahl ihrer Handlungsmöglichkeiten diejenige Handlungsweise auszuwählen ist, die für das betrachtete Wirtschaftssubjekt optimal ist. Bedingungen für die Optimalität lassen sich jedoch nur angeben, wenn das Unternehmungsziel bekannt ist. Es wird versucht, Regeln dafür anzugeben, wie der Mitteleinsatz in bezug auf die Zielerreichung optimal gesteuert wird. Mit der Wahl eines Ziels drückt die Unternehmungsleitung eine bestimmte Haltung aus. "Die unmittelbar praktische Bedeutung betriebswirtschaftlicher Theorieaussagen liegt nun darin, daß sie die unternehmerischen Entscheidungen in eine bestimmte Richtung lenken, gewissermaßen 'kanalisieren' und so den Spielraum der Handlungsmöglichkeiten festlegen" [1]. Die unternehmerischen Motive sind vom Betriebswirt zu akzeptieren. Betriebswirtschaftliche Ziele geben also Aufschluß über jene "Vorzugszustände", welche als Ergebnis unternehmerischer Handlungen angestrebt werden.

---

1 Meffert, Heribert, Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, Wiesbaden 1968, S. 61; vgl. ferner zu den Aufgaben von betriebswirtschaftlichen Theorien derselbe, S. 60 ff. und das dort angeführte Schrifttum.

Das Schrifttum führt ganze Kataloge von Unternehmungszielen auf[1]. Unter diesen Zielen wird das Ziel "Gewinnmaximierung" am häufigsten genannt. Ebenso steht fest, daß wohl kaum eine Unternehmung den maximal erzielbaren Gewinn als einzige Zielsetzung ansieht. Bei einer empirischen Untersuchung, die in der Befragung von Unternehmern (Managern und Eigentümern) bestand, stellte sich heraus, daß das Ziel "Gewinn" in der Rangordnung an erster Stelle steht unmittelbar gefolgt von dem Ziel "Sicherheit"[2]. Das Motiv für die ranghöchste Stelle der Zielsetzung Gewinnmaximierung liegt darin begründet, daß der Unternehmer gleichzeitig Konsument ist, der ein möglichst hohes Wohlstandsniveau anzustreben versucht[3]. Aufgrund dieser Verbundenheit zwischen

---

1 Stellvertretend für das umfangreiche Schrifttum zum Fragenkomplex unternehmerischer Zielsetzungen vgl. Cyert, Richard M., March, James G., A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs, N.J., 1963, S. 26 ff.; Bidlingmaier, Johannes, Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Wiesbaden 1965, S. 37 ff.; Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 59 ff.; Meffert, Heribert, Unternehmensziele, in: Jahrbuch für Marketing, Hrsg. Schöttle, Klaus M., Essen 1971, S. 30 ff.; Schmidt-Sudhoff, Ulrich, Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, Wiesbaden 1967.

2 Vgl. die Untersuchungen des Instituts für Industrieforschung und betriebliches Rechnungswesen der Universität München, in: Heinen, Edmund, Das Zielsystem, S. 37 ff.; ferner Czeranowsky, G., Strutz, H., Ergebnisse einer empirischen Untersuchung über Unternehmungsziele, in: Schriften zur Unternehmungsführung, Bd. 11, Zielprogramm und Entscheidungsprozeß in der Unternehmung, Hrsg. Jacob, Herbert, Wiesbaden 1970, S. 121 ff.; Meffert, Heribert, Unternehmensziele, S. 28 ff.

3 Vgl. dazu die Ausführungen Kochs, der in seinem Modell, in welchem er die Zielvorstellung des wirtschaftenden Subjekts loslöst von den für das unternehmerische Handeln verfügbaren Mitteln, von den "höchsten Konsumwünschen" ausgeht, "die für das Subjekt überhaupt denkbar sind", Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns - Zur Frage des Optimalitätskriteriums in der Wirtschaftlichkeitsrechnung, ZfbF 1968, S. 418.

Haushalt und Unternehmung [1] strebt der Unternehmer einen maximalen Gewinn an, um sich seine Konsumwünsche bestmöglich erfüllen zu können. Sobald der Unternehmer ein Wohlstandsniveau erreicht hat, das seiner Zielsetzung entspricht, wird sofort die Sorge um die Erhaltung dieses Wohlstandsniveaus wachgerufen. Diese Sorge beginnt im Grunde bereits mit Beginn der ersten unternehmerischen Betätigung. Nicht von ungefähr steht das Streben nach Sicherheit in der Rangordnung gleich hinter der Zielsetzung "Gewinn". Da die Höhe des Gewinns entscheidend für die Höhe der Konsumausgaben und somit für die Höhe des Lebensstandards des Unternehmers ist, bezieht sich die "Sicherheit" auf das Instrument, mit dessen Hilfe der Gewinn erzielt wird - die Unternehmung. Hier liegt bei dem Ziel Gewinnmaximierung nach unserer Auffassung der Unternehmungserhaltungsgedanke begründet. Erhaltung der Unternehmung wird nicht als Selbstzweck verstanden sondern als Voraussetzung zur Gewinnerzielung [2], die wiederum der Erfüllung der Konsumwünsche des Unternehmers dient. Alle anderen finanziellen Betätigungen des Unternehmers (z.B. Investieren, Kaufen von Wertpapieren) geschehen gleichermaßen zur Gewinnerzielung und Existenzsicherung. Hier ist der Unternehmer Investor, auf der anderen Seite ist er Konsument. Auch ohne eine Definition der "Unternehmungserhaltung", die an späterer Stelle folgt, ist einleuchtend, daß eine

---

1 Nach Koch stellen Unternehmung und Haushalt eine Einheit dar: "Die Unternehmung und die Haushaltung stellen unlösbar miteinander verbundene Teilbereiche des Handelns eines privaten Subjekts dar - diese Verbundenheit wird durch die Einheitlichkeit der Zielvorstellung begründet", Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns - Zur Frage des Optimalitätskriteriums in der Wirtschaftlichkeitsrechnung, ZfbF 1968, S. 417.

2 Vgl. Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, Wiesbaden 1970, S. 134.

Nichterhaltung, eine Schrumpfung, die Gefahr mit sich bringt, daß sich das Produktions- und Absatzvolumen und damit langfristig die Höhe der möglichen Konsumentnahmen vermindert. Langfristige Gewinnmaximierung wird als oberste Zielsetzung in dieser Arbeit unterstellt. Das Ziel der Erhaltung der Unternehmung folgt aus seinem Sicherheitsstreben, denn sein Primärziel ist nur gefährdet, wenn mehr an Gewinn ausgeschüttet wird, als tatsächlich erwirtschaftet wurde, denn dann entnimmt der Unternehmer nicht Gewinn sondern Eigenkapital. Hier scheint ein Zielkonflikt vorzuliegen, da eine hohe Gewinnentnahme ja der Zielsetzung Gewinnmaximierung entspricht. Es kommt aber darauf an, den Gewinn nachhaltig zu erzielen. Eine hohe aber unternehmungsgefährdende Gewinnentnahme heute führt in der Regel zu Gewinneinbußen morgen. Die Zielsetzung, den Gewinn auf lange Sicht zu maximieren, kann auf diese Weise nicht erfüllt werden. Wir gehen von einer Unternehmung aus, die nach Käfer "an die Dauer denkt, die Stabilität wünscht und nicht rasche Gewinne zu Lasten des späteren Wohlergehens"[1]. Im Zusammenhang mit Bewertungsfragen bezeichnen wir diesen Sachverhalt als Going-Concern-Concept[2]. Neben der Prämisse des Going-Concern-Concepts wird in dieser Untersuchung unterstellt, daß nur die Unternehmung als Untersuchungsobjekt herangezogen wird, die eine Bilanzierungseinheit darstellt. Die Unternehmungser-

---

1 Käfer, Karl, Zukunftsaufgaben des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens, in: Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Zürich 1961, Heft 313, S. 42.

2 Vgl. zu der Annahme des Going-Concern-Concepts auch die Ausführungen von Leffson, der für die Bewertung folgenden Grundsatz aufstellt: "Soweit es nicht geplant ist, ein Unternehmen nur auf eine begrenzte Zeit fortzuführen, ist zu unterstellen, daß es auf unbegrenzte Zeit fortgeführt wird". Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 2. Aufl., Düsseldorf 1970, S. 156.

haltungsüberlegungen beziehen sich auf das Gebilde, für das die Bilanz erstellt wird. "Unternehmung wird verstanden als rechtliche Institution, als Firma. Das ist der "firmenbezogene Unternehmungsbegriff"[1]. Daneben kennt man den "personenbezogenen Unternehmungsbegriff"[2]. "Der Begriff Unternehmung schließt hier die Gesamtheit der leistungserstellenden Tätigkeiten eines Unternehmers ein"[3]. Da der Unternehmer im Sinne dieser zweiten Begriffsbestimmung an mehreren Unternehmungen (Firmen) beteiligt sein kann, kann sich eine Unternehmungserhaltung nur auf die eingesetzte Kapitalgröße dieses Unternehmers beziehen. Es dürfte zu erheblichen Schwierigkeiten führen, wollte man für diesen Typ Unternehmer, der z.B. an einer Unternehmung mit 75 %, an einer anderen mit 37 % und an einer dritten mit 15 % beteiligt ist, ein auf die Firma bezogenes Erhaltungskonzept erarbeiten. Obschon dieser Fall, daß eine Person an mehreren rechtlichen Institutionen (Unternehmungen) beteiligt ist, in der Praxis häufig anzutreffen ist, soll hier von einer Einbeziehung dieses Unternehmungsbegriffs als Untersuchungsobjekt abgesehen werden. Wir können die Probleme der Unternehmungserhaltung auf das Gebilde, für das eine Bilanz aufgestellt wird, beschränken, weil die Erhaltungsprobleme in beiden Fällen gleichartig sind. Der Konzern, der aus mehreren rechtlich selbständigen Unternehmungen besteht aber eine wirtschaftliche Einheit darstellt, wird als Bilanzierungseinheit mit in unsere Untersuchungen zur Unternehmungserhaltung eingeschlossen.

---

1 Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, Köln und Opladen 1970, S. 19. (Hervorhebungen im Original kursiv).

2 Ebenda.

3 Ebenda.

Der Wunsch nach Unternehmungserhaltung ist aus der Zielsetzung "langfristige Gewinnmaximierung" abgeleitet worden und stellt daher kein autonomes Ziel dar[1]. Im Schrifttum wird allerdings teilweise die Ansicht vertreten, die Verfolgung des Ziels "Gewinnmaximierung" schließe die Unternehmungserhaltung automatisch mit ein, weshalb sich eine Substanzrechnung erübrige[2]. Der Aussage, daß Gewinnmaximierung auf lange Sicht die Unternehmungserhaltung einschließt, haben wir uns durch das oben Gesagte bereits angeschlossen. Der Auffassung, daß eine getrennte Erhaltungsrechnung aus diesem Grund überflüssig sei, können wir uns jedoch nicht anschließen: Zweifellos schließt die Zielsetzung Gewinnmaximierung alle finanziellen Auswirkungen unternehmerischer Aktivitäten mit ein, da der Gewinn, gleich welche Gewinnkonzeption vertreten wird, eine Restgröße darstellt, die also von allen übrigen Größen beeinflußt wird. Das Prinzip der Gewinnmaximierung müßte eine Erhaltung der Unternehmung auf jeden Fall einschließen, da es sich sonst nicht um den "maximalen" Gewinn handeln würde. Eine Unternehmungserhaltung ist aber nur dann gegeben - sieht man einmal von der rein nominellen Kapitalerhaltung eines bestimmten eingesetzten Betrages ab - wenn in allen zeitlichen Phasen des betrieblichen Leistungserstellungsprozesses der Betrieb "stets mit den erforderlichen Produktionsfaktoren ausgestattet ist"[3]. Die Leistungsfähigkeit des

---

1 Vgl. Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, Wiesbaden 1970, S. 136; Karl Hax spricht von einem "Minimalziel der Unternehmungspolitik", wenn es darum geht, sicherzustellen, daß die "Produktion im alten Umfang weiterzuführen" ist. Hax, Karl, Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957, S. 7.

2 Vgl. Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, S. 135.

3 Ebenda, S. 134.

Betriebes ist aber nur dann aufrechterhalten, wenn den Veränderungen auf den Märkten Rechnung getragen wird, mit denen die Unternehmung verbunden ist; das sind die Veränderungen auf dem Beschaffungsmarkt und auf dem Absatzmarkt. Meffert, der darauf verweist, daß die Unternehmungen in einer dynamischen Umwelt als "soziotechnische Systeme"[1] sich einer laufenden Anpassungs- und Gestaltungsaufgabe gegenübersehen, bemerkt dazu: "Nur auf diese Weise kann es ihnen gelingen, den Unternehmungsbestand zu sichern, d.h. als soziales Gebilde zu überleben"[2]. Das theoretisch konzipierte Prinzip der Gewinnmaximierung, so wie es erstmals von Cournot im Falle der Preisplanung im Monopol zur Anwendung kam[3], baut auf einer Kostenfunktion auf, bei der die Kosten als zeitlich konstante Größen definiert werden, also den historischen Anschaffungspreisen entsprechen. Eine Anpassung an die aktuellen Preise entfällt aufgrund der üblichen Modellbedingungen. Das gilt auch, wenn in theoretischen Modellen zur Bestimmung des gewinnmaximalen Produktionsprogramms mit anderen Verfahren der quantitativen Analyse gearbeitet wird[4]. Auf der Absatzseite werden

---

1 Meffert, Heribert, Zum Problem der betriebswirtschaftlichen Flexibilität, ZfB 1969, S. 779 ff.

2 Ebenda, S. 779.

3 Vgl. Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 10. Aufl., Tübingen 1965, S. 134.

4 Es wird hier nur eine Einperioden-Analyse betrieben ohne Berücksichtigung von Periodeninterdependenzen (zeitlich-vertikale Interdependenzen), so daß das Problem nicht auftritt. Niemann, der die Frage untersucht, ob Preis- und Geldwertschwankungen in der Investitionsrechnung bei den erwarteten Zahlungsströmen zugrunde zu legen sind, kommt zu dem Ergebnis, daß Preisschwankungen zu berücksichtigen seien, Geldwertschwankungen dagegen nicht, da bei ihrer Berücksichtigung alle anfallenden Zahlungen bereinigt würden. Vgl. Niemann, Joachim, Die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Investition anhand ihres Kapitalwertes unter Berücksichtigung von Preis- und Geldwertschwankungen, Diss., Mainz 1970.

allerdings die erzielbaren Preise angesetzt, was dem aktuellsten Preisansatz entspricht. Erfolgt der Gewinnausweis auf diese Art, dann werden bei steigenden Beschaffungsmarktpreisen ceteris paribus Teile als Gewinn deklariert, die nicht Gewinn sind.

Auch die Gewinnermittlung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses ist eine nominelle Rechnung. Die Gewinnhöhe bleibt unbeeinflußt von eventuell sich ändernden Beschaffungsmarktpreisen. Sie erscheint nur dann sinnvoll, wenn man den Ansatz der historischen, effektiv gezahlten Anschaffungspreise im Jahresabschluß als gerechtfertigt ansieht. Diese Auffassung bildet die Basis der Nominalrechnung. Eine Vollausschüttung der so ermittelten Gewinne führt dazu, daß bei steigenden Beschaffungsmarktpreisen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren diese nicht in vollem Umfang wiederbeschafft werden können.

Der Kaufmann, der 100 Dosen Ananas zum Preis von DM 1,- je Stück eingekauft hat, weist in seiner Bilanz einen Aktivposten von DM 100,- aus. Verkauft er die 100 Dosen zum Preis von DM 1,30 pro Stück bei einem gleichzeitigen Anstieg des Beschaffungsmarktpreises auf DM 1,20 je Stück, so ergibt sich aus diesem Geschäft, wie bekannt, ein Nominalgewinn von DM 30,-. Wird unterstellt, daß der Kaufmann nur dieses eine Geschäft mit Ananas betreibt, so ist er nicht in der Lage, aus dem nach Gewinnabzug verbleibenden Umsatzerlös von DM 100,- erneut 100 Dosen Ananas zu kaufen. Der verfügbare Betrag langt unter den gegebenen Preisverhältnissen lediglich für eine Wiederbeschaffung von ca. 83 Dosen Ananas. Diese wenigen Angaben reichen aus, um zu erkennen, daß die Unternehmung bei weiter ansteigenden Ananaspreisen immer weiter zusammenschrumpft und schließlich aufhört, fortzubestehen, obwohl das aus der Bilanzsumme nicht zu erkennen ist, da sie weiterhin DM 100,- beträgt. Langfristig kann die Unternehmung bei weiter steigenden Beschaffungsmarktpreisen nur im Sinne irgendeiner, noch zu erörternden Rechnung erhalten werden, wenn als Gewinn im obigen Beispiel nicht DM 30,- sondern DM 10,- ausgeschüttet worden wären. Jeder höhere Ausschüttungsbetrag entspricht nicht der Voraussetzung des Going-Concern-Concepts und schränkt den Aktionsspielraum der Unternehmung ein. Die zukünftigen Aktivitäten der Unternehmung werden umso mehr reduziert, je stärker bei Anwendung der Nominalrechnung die Preise der zu beschaffenden Produktionsfaktoren steigen und je mehr von dem ausgewiesenen Gewinn auch ausgeschüttet wird. Am Ende dieses Prozesses steht die vollkommene Aufgabe der unternehmerischen Aktivität. Bei gleichbleibenden Marktchancen begibt sich die Unternehmung damit der Möglichkeit, einen Gewinn nachhaltig in der Höhe zu erzielen, die sich ergeben hätte, wenn die Leistungs-

fähigkeit erhalten geblieben wäre. Die Unternehmung erreicht also nicht ihr Gewinnmaximum, wenn sie bei dem Gewinnausweis in der nominellen Rechnung den Erhaltungsgesichtspunkt nicht ausdrücklich berücksichtigt. Der auszuweisende Gewinn wird gerade durch das gewählte und für richtig erachtete Erhaltungskonzept definiert. Fehlt ein solches selbständiges Konzept oder folgt man der Behauptung, die betriebliche Leistungsfähigkeit sei automatisch durch das Ziel der Gewinnmaximierung gegeben, so führt das unter Umständen zu einer falschen Gewinnberechnung, weil durch die Definition des Gewinns als Erlös minus Kosten der Aspekt der langfristigen Gewinnmaximierung (Erhaltung der Unternehmung) nicht erfaßt ist. Wird der so ermittelte Gewinn pro Periode der Unternehmung ganz entzogen, dann führt bei ansteigenden Beschaffungsmarktpreisen die Maximierung der Gewinnfunktion (Gewinn = Erlös - Kosten) nicht zur Maximierung des langfristigen Gewinns, da möglicherweise als Gewinn Eigenkapital der Unternehmung "ausgeschüttet" wird. Die Erhaltung der notwendigen Produktionsfaktoren ist nicht gewährleistet. Das angestrebte Ziel, das langfristige Gewinnmaximum zu realisieren, bedingt also eine Gewinndefinition, die der langfristigen Gewinnerhaltung im Sinne der Erhaltung der möglichen Konsumentnahmen genügt.

Zur Bedeutung unseres Problems sei auf folgendes hingewiesen:
Mehr oder weniger starke Preisschwankungen aller Wirtschaftsgüter und Änderungen des Lebenshaltungskostenindexes sind in einer evolutorischen Wirtschaft offenkundig eine Selbstverständlichkeit. Wie sich die

Preise und der Lebenshaltungskostenindex in den letzten Jahren in der BRD entwickelt haben, ist aus den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes ersichtlich. Der Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte hat sich seit dem Jahr 1962 wie folgt entwickelt[1]:

Tabelle 1

Preisindex für die Lebenshaltung

Jahr	Lebenshaltung	Zunahme
62	100	
63	102,9	+ 2,9
64	105,4	+ 2,4
65	108,7	+ 3,1
66	112,7	+ 3,7
67	114,6	+ 1,7
68	116,4	+ 1,6
69	119,5	+ 2,7
70	124,0	+ 3,8

"Der Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte repräsentiert die Entwicklung der Verbraucherpreise im allgemeinen. Dem Index liegt die Struktur der Verbrauchsausgaben aller Haushalte im Jahre 1962 zugrunde. Der daraus abgeleitete 'Warenkorb' hatte einen Wert von rund DM 740,- im Monat"[2].

Die Veränderungen der Erzeugerpreise der industriellen Produkte in der Zeit von 1968 bis 1970[3] seien bei-

---

1 Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Heft 1, 1971, Wiesbaden 1971, S. 51*.

2 Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 6, Wiesbaden, Mai 1970, S. 6.

3 Die Einführung der Mehrwertsteuer bringt in der Indexberechnung zwischen 1967 und 1968 einen Bruch. Aus diesem Grund werden hier nur die Werte der Jahre 1968, 1969 und 1970 verglichen.

spielhaft für einige Gütergruppen angegeben[1]:

Tabelle 2

Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte

Jahr	elektrischer Strom	Bergb. Erzeugnisse
1968	99,1	101,1
1969	98,1	104,0
1970	98,6	119,3
Jahr	**Maschinenbau-erzeugnisse**	**Eisen und Stahl**
1968	105,7	84,7
1969	110,8	90,6
1970	121,3	100,0

Während die bergbaulichen Erzeugnisse, die Maschinenbau- und die Eisen- und Stahlerzeugnisse eine sprunghafte Entwicklung aufweisen, ist bei dem elektrischen Strom eine leicht rückläufige Preistendenz zu erkennen. Die ausgewählten Zahlen sollten lediglich verdeutlichen, wie stark die Preisentwicklung bei einigen Erzeugnissen sein kann. Die Entwicklung des Lebenshaltungskostenindexes in der BRD zeigt einen mehr oder weniger permanenten Kaufkraftschwund der Deutschen Mark. Gleiches gilt für fast alle Industrienationen der Welt[2].

---

1 Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Heft 1, 1971, S. 39*.

2 Vgl. Statistical Office of the United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, July 1970, Vol. XXIV, No, 7, S. 174-183.

101 Die Bedeutung gewinnabhängiger Zwangsausgaben für die Erreichung des Gewinnmaximums

In der traditionellen Nominalkapitalrechnung, wie sie das Handels- und Steuerrecht vorschreibt, wird der Gewinn als Differenz von Verkaufspreisen und Anschaffungspreisen berechnet. Für Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien besteht die Pflicht, den so ermittelten Gewinn in ihrem Jahresabschluß auszuweisen. Schwerwiegender als der bloße Ausweis zählt jedoch die Tatsache, daß dieser ausgewiesene Gewinn als Besteuerungsgrundlage herangezogen wird und daß auch die Ausschüttungspolitik sich an diesem Betrag orientiert oder doch gemäß § 58 AktG orientieren sollte. Gleichgültig, ob es der Unternehmungsleitung gelingt, sich dem Wunsch der Aktionäre mehr oder weniger stark zu entziehen, entstehen ihr auf jeden Fall in beträchtlicher Höhe gewinnabhängige Zwangsausgaben[1]. Dieser Zwang trifft die Unternehmung umso schwerer, je mehr der nach der nominellen Rechnung ermittelte Gewinn den "unternehmungserhaltenden Gewinn" übersteigt, wobei noch zu klären ist, was unter dem "unternehmungserhaltenden Gewinn" zu verstehen ist[2]. Zweifellos besteht darin Einigkeit, daß der Gewinn nach Handels- und Steuerrecht dann entweder zu hoch oder zu niedrig ausgewiesen ist, wenn sich c.p. im Laufe des Geschäftsjahres die Preise der in der Unternehmung befindlichen Betriebsmittel und Rohstoffe in einer Richtung verändert haben. Der Fall einer Preissteigerung ist deshalb von weit größerer Bedeutung als der einer Preissenkung, weil er für die Unternehmung die bereits erwähnte Gefahr der Ausschüttung von Eigenkapital in

---

1 Zum Problem und zur mutmaßlichen Höhe der Zwangsausgaben vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 188 f.und S. 238 f.

2 Die Grundfrage auf S. 19 dieser Arbeit zielt genau auf den "unternehmungserhaltenden Gewinn" ab.

sich birgt. Aus diesem Grund wird in dieser Studie vornehmlich der Fall steigender Wiederbeschaffungspreise behandelt. Die langfristige Preisentwicklung ist überdies in fast allen Industrienationen der Welt durch einen permanenten Aufwärtstrend gekennzeichnet[1]. Die Unternehmung wird bei gleichbleibenden Absatzchancen gezwungen, Teile eines Gewinns auszuschütten, der aufgrund der Nominalkapitalrechnung zu hoch angesetzt wurde, im Schrifttum als "Scheingewinn" bezeichnet. Die Folge davon ist, daß die Unternehmung aufgrund der zwangsweisen Kapitalreduktion langfristig die ihr gebotenen Absatzchancen nicht voll ausnutzen kann. Sie ist nicht ausreichend in der Lage, in genügendem Maße an den technischen Neuerungen der zu beschaffenden Produktionsfaktoren teilzuhaben, oder muß auf einen Teil des Absatzes verzichten, weil sie nicht genügend verbrauchte Produktionsfaktoren durch neue ersetzen kann. Beides sichert der Konkurrenz Wettbewerbsvorteile und mindert die eigenen Gewinnaussichten für die Zukunft.

Allein die Zwangsausgaben sollten Grund genug sein, im Falle von Preisänderungen in einer bestimmten Richtung dem Gesichtspunkt Rechnung zu tragen, "daß eine bloße Wertänderung der Kostenteile niemals Gewinn aus der Betätigung des Betriebes sein kann"[2].

---

1 Vgl. Statistical Office of the United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, July 1970, Vol. XXIV No. 7, S. 148-159.

2 Schmidt, Fritz, Organische Bilanz, in: Bott, Karl, Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, 2. Aufl., Bd. 3, Stuttgart 1956, Sp. 2044 f.

102 Preise und Preisschwankungen als Gewinneinflußgrößen

Im Jahresabschluß einer Unternehmung wird Rechnung gelegt über die Folgen aller unternehmerischen Entscheidungen, die in der Abrechnungsperiode zu Aufwendungen und Erträgen geführt haben. Die Funktion der Rechnungslegung bezeichnet man auch als "Komplementär"[1] - bzw. "Spiegelbildfunktion"[2], da sich die Vorgänge der gesamten Unternehmertätigkeit aller Unternehmungsbereiche in der Rechnungslegung widerspiegeln. Die Rechnungslegung hat die Aufgabe, alle Vorgänge, die sich im Laufe einer Rechnungsperiode ereignet haben, im Jahresabschluß zu erfassen. Die Rechnungslegung hat nach Pack einen "dienenden Charakter"[3]. Dieser Auffassung können wir uns vom Standpunkt der Rechnungslegungspraxis nicht anschließen, da zum ersten neben der reinen Aufzeichnung sehr wohl Bewertungsentscheidungen getroffen werden, die die Höhe des Gewinns in erheblichem Maße beeinflussen. Es wird also nicht nur passiv aufgezeichnet, sondern es wird auch aktive Bilanzpolitik betrieben. Zum zweiten werden nicht alle Vorgänge im Jahresabschluß sofort wirksam[4]. Dennoch können wir sagen, daß alle Aktivitäten des gesamten Unternehmungsbereichs, da sie sich - wenn auch zum Teil miteinem ein - oder mehrperiodischen time-lag - in der Jahresabschlußrechnung widerspiegeln, einen Einfluß auf den Gewinn der Unternehmung haben, da der Gewinn die Saldogröße aller positiven und negativen Beein-

---

1 Pack, Ludwig, Die Elastizität der Kosten, Grundlagen einer entscheidungsorientierten Kostentheorie, Wiesbaden 1966, S. 22

2 Ebenda.

3 Ebenda.

4 Vgl. Leffson, Ulrich, Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft durch vollständigen Kapitaldispositionsnachweis, NBw 1968, Heft 1, S. 2 ff.

flussungsgrößen ist. Analog zu dem Ausdruck "Kosten 'be' einflussungsgrößen"[1] können wir von "Gewinn 'be' einflussungsgrößen" sprechen. Alle diese Größen sind vom Unternehmer weitgehend beeinflußbar. Er kann z.B. bestimmen, in welcher Branche er tätig werden will, welches Produktionsprogramm gefertigt werden soll und welche absatzpolitischen Instrumente mit welcher Intensität zum Einsatz kommen sollen. Auch auf die Preise des Beschaffungs- und Absatzmarktes hat der Unternehmer einen - wenn auch in der Realität begrenzten - Einfluß. In der vorliegenden Studie sollen allein die Auswirkungen der Preisschwankungen auf den Beschaffungsmärkten der Unternehmung und damit verbunden auf die Erhaltung der Leistungskraft, bzw. auf den Erreichungsgrad der Zielsetzung "Gewinnmaximierung" untersucht werden. Der zeitliche Abstand zwischen Beschaffung und Absatz führt dazu, daß sich die Güter während einer bestimmten Zeitdauer im Besitz der Unternehmung befinden. Innerhalb dieser Zeit kann sich der Beschaffungspreis ändern. Auf der Absatzseite wird stets der unmittelbar erzielte Preis in der GuV angesetzt. Will man die durchschnittliche Veränderung der Preise auf den Beschaffungsmärkten in einer Größe ausdrücken, dann spricht man von Geldwertänderungen. Der Einfluß, den der Unternehmer selbst durch etwaige beschaffungspolitische Maßnahmen auf die Preisschwankungen hat, wird in dieser Arbeit vernachlässigt.

---

1 Pack, Ludwig, Die Elastizität der Kosten, Grundlagen einer entscheidungsorientierten Kostentheorie, Wiesbaden 1966, S. 18.

103 Der Einfluß der Rechenschaftslegung auf das Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung

Virkkunen schreibt, "daß Form und Inhalt der Rechnung in entscheidendem Maße von den ihr gestellten Aufgaben abhängig sind"[1]. Baetge spricht im gleichen Zusammenhang von dem "Postulat der Zweckentsprechung"[2], das neben dem "Postulat der Objektivität"[3] erfüllt sein muß, wenn richtige Jahresabschlüsse zur Rechenschaft der insider und outsider aufgestellt werden sollen. Eine Jahresabschlußrechnung kann nur dann richtig sein, wenn sie dem gesetzten Zweck entspricht[4]. Die Hauptzwecke von Buchführung und Jahresabschluß bestehen nach Leffson in der Dokumentation und Rechenschaft[5]. Die Aufgabe der Dokumentation wird wie folgt umschrieben: "Die von der Geschäftstätigkeit ausgelösten Geld- und Güterbewegungen verschiedenster Art werden planmäßig erfaßt und systematisch geordnet"[6]. Die Rechenschaft vor insiders und outsiders wird für die abgelaufene Periode gelegt[7]. Der Zweck der Rechenschaft wird

---

1 Virkkunen, Henrik, Das Rechnungswesen im Dienste der Leitung, Helsinki 1956, S. 63.

2 Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Band 2 der Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Universität Münster, Düsseldorf 1970, S. 16.

3 Ebenda.

4 Vgl. ebenda.

5 Vgl. Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 49 ff.; vgl. ferner Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung, S. 24.

6 Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 49.

7 Vgl. ebenda, S. 51.

vorherrschend durch richtige Erfolgsermittlung erfüllt[1]. Für unsere Untersuchungen ist dabei die Frage zu beachten, ob bei der Erfolgsermittlung etwaige Preisänderungen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren zu berücksichtigen sind. Zur Beantwortung dieser Frage ist zunächst eine Vorfrage zu beantworten, nämlich warum der richtige Erfolg zu ermitteln ist. Insider und outsider haben deshalb ein Interesse an einer richtigen Erfolgsziffer, weil

1) eine Angabe darüber gewünscht wird, was der Unternehmung maximal entnommen werden kann (Ermittlung des ausschüttungsfähigen Betrages)

2) dadurch eine Entscheidungsgrundlage zum Zwecke "richtiger Betriebssteuerung"[2] geschaffen werden soll (Ermittlung eines Indikatorerfolges).

Als Indikator soll die Erfolgsgröße im Jahresabschluß die Auswirkungen der Aktivitäten der abgeschlossenen Periode widerspiegeln und damit als Grundlage zukünftiger Entscheidungen dienen. Wichtiger Bestandteil im unternehmerischen Entscheidungsprozeß ist die Entscheidung darüber, wie der erzielte Erfolg in Ausschüttungs- und Einbehaltungsbetrag aufgeteilt wird, ohne dabei den Erreichungsgrad des Zieles langfristige Gewinn-

---

1 Vgl. Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung, S. 24.

2 Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 8. Aufl., Bremen - Horn 1946-47, S. 15 (Hervorhebung im Original), es heißt: "Der für uns wesentliche Zweck der kaufmännischen Gewinnrechnung ist die Nötigung, den Erfolg des kaufmännischen Betriebes zum Zwecke richtiger Betriebssteuerung festzustellen"; ebenda (Hervorhebung im Original).

maximierung einzuschränken. Die Entscheidung ist also einmal abhängig von dem Indikatorerfolg und zum anderen von dem erwirtschafteten ausschüttungsfähigen Betrag. Der ausschüttungsfähige positive Periodenerfolg muß dem Entscheidungsträger bekannt sein. Der Periodenerfolg wird limitiert durch das für richtig erachtete Erhaltungskonzept, welches also auf jeden Fall anzugeben ist. Durch das Erhaltungskonzept ist den Datenänderungen, die durch Umwelteinflüsse hervorgerufen wurden, Rechnung zu tragen. Für unsere Überlegungen sind dabei, wie im Abschnitt 102 ausgeführt, als einzige Datenänderungen die Preisschwankungen auf den Beschaffungsmärkten der Unternehmung von Interesse. Die Rechenschaft in der Weise, daß der richtige Periodenerfolg ermittelt wird, kann dadurch verbessert werden, daß im Falle schwankender Beschaffungsmarktpreise der von der Unternehmung benötigten und nachgefragten Produktionsfaktoren diese Änderungen im Rechenwerk erfaßt werden. Verbesserte Rechenschaft bedeutet verbesserte Grundlage für zukünftige Entscheidungen. Neben dem in Abschnitt 101 beschriebenen unmittelbaren Einfluß der Zwangsausgaben auf die unternehmerischen Aktivitäten geht von der Rechenschaftlegung, soweit sie Anhaltspunkte für unternehmerische Entscheidungen liefert, ein mittelbarer Einfluß aus. Eine Anpassung an die herrschenden Beschaffungsmarktpreise durch eine entsprechende Erhaltungskonzeption wird dazu beitragen, den Gewinn langfristig maximieren zu können.

104 Die Grundfragen der Untersuchung unter der Prämisse der Erzielung des maximalen Gewinns

Als Voraussetzung zur Gewinnerzielung in Form der Gewinnmaximierung haben wir die Erhaltung der Unternehmung erkannt. Diese Erhaltung ist auf jeden Fall

zu gewährleisten. Wir fragen uns: Gibt es ein Instrument, das es ermöglicht, bei der Gewinnberechnung die Unternehmung zu erhalten?
Gewinnermittlung und Gewinnausweis geschehen durch Bilanzierung. Die obige Frage kann also als Grundfrage dieser Arbeit wie folgt ergänzt werden: Ist die Gewinnermittlung der Bilanz und damit die Bilanz selbst ein geeignetes Instrument, auch die Unternehmungserhaltung im Sinne langfristiger Entnahmemöglichkeiten zu sichern?
Mit der Fragestellung wird deutlich, daß die Bilanz einen instrumentalen Charakter besitzt. Dieses Instrument Bilanz (Jahresabschluß) muß auf seine Brauchbarkeit, das langfristige Gewinnmaximum zu realisieren - was Unternehmungserhaltung in einem noch näher zu bestimmenden Sinne impliziert - hin untersucht werden. Es ist hervorzuheben, daß es in dieser Arbeit nicht darum geht, nach Lösungen zu suchen, die die Wiederherstellung der Leistungserstellungs- und Absatzmöglichkeiten, wie sie zu einem bestimmten Zeitpunkt bestanden haben, beizubehalten, d.h. eine Unternehmungserhaltung zu postulieren[1]. Uns geht es allein darum, den Erreichungsgrad des von

---

1 Gleiches wird auch in der Accounting Research Study No. 6 des American Institute of Certified Public Accountants angestrebt: "Generally accepted accounting principles do not call for the replacement of existing facilities or the maintenance of an existing level of production to be financed out of revenue before a profit can be said to have been earned. Instead, in accordance with the requirements and standards of the business community, they call for accounting measurements to determine if the 'capital' (money-cost) embodied in the resources of the business (including its depreciable assets) has been maintained, increased, or decreased".
Von den Problemen der Unternehmungserhaltung als selbständiges Ziel wird ebenso wie in unseren Ausführungen abgesehen; American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects of Price-Level Changes, Accounting Research Study No. 6, New York 1963, S. 37.

der Unternehmung gesetzten Primärzieles nicht dadurch zu gefährden, daß der Bilanzgewinn falsch berechnet wird, wobei wir als Primärziel die langfristige Entnahmemöglichkeit für Konsumzwecke setzen. Das führt zu der generellen Forderung, einen Maßstab zu finden, mit dessen Hilfe festgestellt werden kann, was die Unternehmung im Sinne dieser Auslegung des Gewinnmaximierungsziels erwirtschaftet hat. Gesucht wird daher seit den zwanziger Jahren ein Verfahren, mit dessen Hilfe der ausschüttbare Gewinn so berechnet werden kann, daß die Aktivitäten der Unternehmung, die die alleinige Grundlage für die nachhaltige Gewinnerzielung bilden, nicht eingeschränkt werden. Im Schrifttum wird versucht, eine Antwort auf die Frage zu finden, ob und wie der Maßstab zur Gewinnermittlung geändert werden kann, wenn sich die Preise der Produktionsfaktoren ändern und das allgemeine Preisniveau schwankt. Aufgabe der vorliegenden Schrift ist es, nicht die bestehenden Konzepte um ein weiteres anzureichern, sondern die vorhandenen und insbesondere einige praktisch angewandte Verfahren auf ihre Brauchbarkeit zu prüfen. Das Ergebnis unserer Untersuchungen, Grundsätze zu fixieren, die beachtet werden müssen, um zum richtigen Gewinnausweis im Sinne des Unternehmungsziels zu gelangen, soll primär im Hinblick auf die Anpassung des Rechnungswesens an Preis- und Preisniveauschwankungen gesehen werden[1]. Das Ziel, das sich die vorliegende Schrift gesetzt hat, läßt sich in folgenden Fragen wiedergeben:

---

1 Vgl. zur allgemeinen Notwendigkeit der betriebswirtschaftlichen Anpassung Meffert, Heribert, Flexibilität, S. 779 ff.

1) Wie kann bei Preisschwankungen der sich im Besitz der Unternehmung befindlichen Vermögensteile ein Gewinn ausgewiesen werden, der die zukünftigen Aktivitäten der Unternehmung nicht reduziert bzw. die Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungskraft der Unternehmung gewährleistet (Die Art der Messung der Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungskraft ist bei der Beantwortung dieser Frage anzugeben)?

2) Gibt es Verfahren, mit deren Hilfe auf intersubjektiv nachprüfbare Weise die möglichen Preisänderungen im Jahresabschluß erfaßt werden können?

3) Gewährt der Jahresabschluß den Interessenten zumindest einen gleichguten oder besseren Einblick in die Vermögens- und Ertragslage der Unternehmung zum Zwecke zukünftiger Entscheidungen, wenn die Veränderungen der Preise der beschafften Produktivgüter im Rechenwerk erfaßt werden?

4) Genügt eine Erfassung lediglich der Preisänderungen der Vermögensteile der Unternehmung oder der Änderung des allgemeinen Geldwertes, oder ist beiden Wertänderungen simultan im Jahresabschluß Rechnung zu tragen?

Es ist nicht Absicht des Verfassers, jede Frage für sich isoliert zu beantworten, ist doch jedes in einer Frage angesprochene Problem eng mit denen der anderen Fragestellungen verbunden. So sind die etwaigen Forderungen, die sich aus den Komplexen 1), 3) und 4) ergeben könnten, die möglichen Wertänderungen im Jahresabschluß rechnerisch zu erfassen, unmittelbar abhängig von den in Frage 2) angesprochenen technischen Möglichkeiten der Wertänderungserfassung. Umgekehrt ist die Frage nach der

Buchungstechnik überflüssig, wenn Frage 1) und 3) nach der Notwendigkeit der Erfassung veränderter Werte eine verneinende Antwort erhielten.

105 Ergebnis

Die langfristige Gewinnmaximierung wurde als oberste Zielsetzung der Unternehmung, definiert als rechtliche Institution, zugrunde gelegt. Diese Zielsetzung wird den Konsumwünschen des Unternehmers vermutlich am weitesten gerecht. Langfristige Gewinnmaximierung ist aber mit der Formel Gewinn = Erlös - Kosten ohne eine zielkonforme Definition dessen, was man unter Kosten versteht (z.B. historische Anschaffungspreise, Wiederbeschaffungspreise, Auszahlungsströme) nicht gewährleistet, da sonst aktivitätshemmende Abläufe auftreten können. Es wird der "unternehmungserhaltende" Periodengewinn gesucht, der als Summe mit allen anderen Periodengewinnen der gesamten Lebensdauer der Unternehmung ein Maximum ergibt[1]. Als einzige Gewinneinflußgrößen werden hier die Preisschwankungen auf dem Beschaffungsmarkt untersucht, die Preisschwankungen, die für die Unternehmer in einer evolutorischen Wirtschaft ein Datum darstellen.

---

1 Die Frage nach dem Endwert der Unternehmung wird hier nicht explizit gestellt, da ein solcher aufgrund unserer Prämisse des Going-Concern-Concepts nicht geplant werden kann. Damit kann auch nicht angegeben werden, wie groß die Zahl der Periodengewinne ist, die als Summe den Totalgewinn der Unternehmung ergibt.

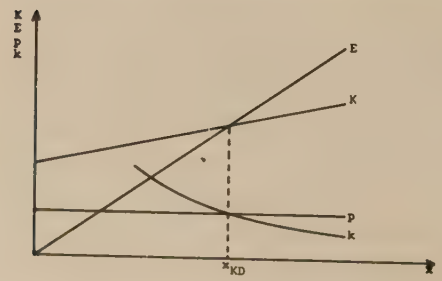
11 Unternehmungserhaltung und die übrigen Ziele der Unternehmung

110 Die Unternehmungserhaltung bei quantifizierbaren Unternehmungszielen

Quantifizierbar sind solche Unternehmungsziele, deren Zielerreichungsgrad sich mit Hilfe einer metrischen Skala messen läßt. Neben dem oben erörterten Ziel Gewinnmaximierung seien beispielhaft folgende Ziele genannt: Umsatzmaximierung, Kostendeckung, Maximierung des Marktanteils und Erzielung eines angemessenen Gewinns. Der Zielerreichungsgrad läßt sich durch einen Zahlenwert quantifizieren. Ob ein fehlendes Unternehmungserhaltungskonzept den Grad der Zielerreichung beeinträchtigt, wird am Beispiel des Unternehmungszieles "Kostendeckung" erörtert. Dieses Ziel wurde ausgewählt, weil es keine Extremierungsanweisung enthält und dem Ziel Gewinnmaximierung am entferntesten gegenübersteht, da kein Gewinn erzielt werden soll. Die Erlöse der Unternehmung haben den Kosten in ihrer Höhe zu entsprechen. Die Absatzmenge eines Produktes ist so zu bemessen, daß sie zu kostengleichen Erlösen führt. Bei einem fest vorgegebenen Absatzpreis wird damit die Absatzmenge festgelegt:

Abbildung 1

Bestimmung der kostendeckenden Absatzmenge



K = Gesamtkosten
E = Erlös
p = Preis
k = Stückkosten
x_{KD} = Absatzmenge bei Kostendeckung

Die zielentsprechende Absatzmenge liegt da, wo K = E oder k = p ist. Unterstellt man auch bei der Zielsetzung Kostendeckung das Going-Concern-Concept, dann reicht der Ansatz historischer Kosten im Falle von Preissteigerungen nicht aus. Die Unternehmung schrumpft, da sie nicht in der Lage ist, die verbrauchten Produktionsfaktoren im gleichen Umfang wiederzubeschaffen, da die Preise dieser Güter im Vergleich zur Ausgangssituation angestiegen sind. Neben den aktuellen Absatzpreisen, die vom Markt automatisch vorgegeben werden, sind auch die aktuellen Beschaffungsmarktpreise (Wiederbeschaffungspreise) bei der Rechnungslegung anzusetzen. Setzt man wie wir die Prämisse der unbegrenzten Fortführung der Unternehmung, so ist die vom Gesetzgeber des Handels- und Steuergesetzes geforderte Nominalkapitalrechnung vom Rechnungslegenden bereits verlassen. Eine gleichbleibende Bilanzsumme, das wurde an unserem Beispiel des Kaufs und Verkaufs permanent im Wiederbeschaffungspreis steigender Ananasdosen deutlich[1], führt zu einem anhaltenden Schrumpfungsprozeß. Dabei haben wir eine Mengenrechnung vor Augen. Gewinnausweisprobleme und die damit verbundenen Zwangsausgaben treten im Gegensatz zur Zielsetzung Gewinnmaximierung hier nicht auf, da ein Gewinn nicht erzielt wird. Diese Aussage hat jedoch nur Gültigkeit in bezug auf die oben genannte Mengenrechnung unter der Prämisse des Going-Concern-Concepts. Auch die übrigen quantifizierbaren Ziele erfordern eine über die Nominalkapitalrechnung hinausgehende Erhaltungsrechnung, wenn bei angenommen steigenden Beschaffungsmarkt-

1 Vgl. das Beispiel auf S. 8 dieser Arbeit, dem die Prämisse steigender Wiederbeschaffungspreise zugrunde liegt.

preisen die unternehmerischen Aktivitäten nicht fortwährend reduziert werden sollen.

111 Die Unternehmungserhaltung bei nicht quantifizierbaren Unternehmungszielen

Für den Erreichungsgrad der Ziele Selbständigkeit beim Einkommenserwerb, höhere soziale Stellung, Erringung einer bestimmten Machtposition, Pflege der Firmentradition, läßt sich kein quantitativer Maßstab finden. Es handelt sich um nicht quantifizierbare Unternehmungsziele. Der Unternehmer wird subjektive Maßstäbe haben, die ihm sagen, zu welchem Grad sein nicht quantifizierbares Ziel erreicht ist. Eine objektive im Sinne von intersubjektiv nachprüfbare Maßskala vermag die Betriebswirtschaftslehre für diese Ziele nicht zu entwickeln. Aus diesem Grund wird die Frage, ob diese nicht quantifizierbaren Unternehmungsziele ohne eine Unternehmungserhaltungskonzeption erreichbar sind, in dieser Arbeit nicht untersucht. Eine solche Untersuchung hätte nur dann Sinn, wenn der Zielerreichungsgrad exakt in einer numerischen Größe angegeben werden könnte.

2 Das aus der Zielsetzung der Unternehmung abgeleitete Postulat zur Konzipierung eines "unternehmungserhaltenden Gewinns"

20 Die Möglichkeiten der Messung der Unternehmungserhaltung

200 Die möglichen Maßstabsgrößen zur Messung der Unternehmungserhaltung

Allen quantifizierbaren Zielen - das wurde am Beispiel der Zielsetzungen "Gewinnmaximierung" und "Kosten-

deckung" herausgestellt - ist gemeinsam, daß sie nur dann erreicht werden, wenn der Erhaltungsgedanke bei sich ändernden Beschaffungsmarktpreisen im Rechenwerk der Unternehmung seinen zahlenmäßigen Niederschlag findet. Ein ungerechtfertigt hoher Gewinnausweis, der gleichzeitig die Ausschüttungsgrundlage bildet, darf die Erreichung der quantifizierbaren Ziele nicht gefährden.

Das Verb "erhalten" wird im Sprachgebrauch mit unterschiedlichen Inhalten gefüllt: Einmal hat es die Bedeutung von "empfangen", "bekommen" und zum anderen wird es als "bewahren", "hegen" verstanden. Die Unternehmungs-"erhaltung" ist im Sinne der zweiten Begriffsinterpretation zu verstehen. Eine Unternehmung gilt dann als erhalten bzw. "bewahrt", wenn sie nicht nur weiterhin existiert, sondern wenn sie darüberhinaus in gleicher Leistungsstärke existiert. Eine durch Entzug von Produktionsfaktoren schrumpfende Unternehmung kann nicht als erhalten gelten. So leicht dieser Sachverhalt einzusehen ist, so schwierig ist die Bestimmung des "unternehmungserhaltenden" Gewinns, der Größe, die selbst bei voller Ausschüttung die Erhaltung der Unternehmung nicht gefährdet. Im Schrifttum wird der Versuch, den unternehmungserhaltenden Gewinn zu ermitteln, einmal mit einer Rechnung im Hinblick auf die Erhaltung des Kapitals und zum anderen auf die Erhaltung der körperlichen Substanz unternommen. Als Maßstäbe für die Unternehmungserhaltung dienen somit einmal das Kapital und zum anderen die Substanz der Unternehmung.

Unter Kapital soll hier die abstrakte Wertgröße verstanden werden, die es dem Unternehmer erlaubt, Produktionsfaktoren auf dem Beschaffungsmarkt

nachzufragen, also "Geld für Investitionszwecke"[1]. Hingegen ist "Substanz""die Menge an Produktionsfaktoren, die zur Lösung einer bestimmten Produktionsaufgabe eingesetzt werden muß"[2]. Das Schwergewicht dieser Definition liegt auf der "Aufgabe", die der Betrieb zu erfüllen hat. Voraussetzung für die Substanzrechnung ist deshalb "eine qualitative Vergleichbarkeit der Produktionsaufgabe im Zeitablauf"[3]. Das wiederum hat zur Folge, daß entweder identisch das gleiche Produktionsprogramm[4] gefertigt wird oder eine Erhöhung aller Mengen aller Produkte in gleichbleibenden Relationen zueinander erfolgt[5]. Eine Unternehmung gilt daher auch dann als erhalten, wenn sie ihre Produktionsaufgabe übererfüllt. Ob dieser Zuwachs dadurch zustande kommt, daß Teile des Gewinns einbehalten und somit Selbstfinanzierung betrieben wird oder aber das "know how" der Unternehmung gestiegen ist, soll uns nicht interessieren. Uns beschäftigt allein die Problematik der richtigen Gewinnbemessung.

Ein Indikator für die richtige Bemessung ist einmal die Erhaltung der notwendigen Produktionsfaktoren, so wie ein schrumpfender Bestand an Produktionsfaktoren ein Indikator dafür ist, daß der Unternehmung zuviel entzogen wurde, der entzogene Gewinn offenbar höher als der unternehmungserhaltende Gewinn war. Zum anderen liegt eine Unternehmungserhaltung

---

1 Preiser, Erich, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Gesammelte Aufsätze zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Göttingen 1957, S. 103.

2 Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, S. 137.

3 Ebenda.

4 Unter Produktionsprogramm verstehen wir die Produktartmenge.

5 Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, S. 137.

auch dann vor, wenn das Produktionsprogramm, die Sachaufgabe also, beibehalten bzw. gleichbleibend erfüllt werden kann. Kann das Produktionsprogramm in der Weise ergänzt werden, daß weitere Produkte hinzutreten (Sortimentsausweitung) oder aber von einem, mehreren oder allen Produkten eine größere Anzahl erzeugt wird als in der Ausgangssituation, so schließt das die Erhaltung der Unternehmung ein. Denn die Aussage, daß die Unternehmung wächst, impliziert gleichzeitig Unternehmungserhaltung. Die Relationen zwischen den einzelnen Produkten können dabei außer acht gelassen werden, solange es um die Erhaltung und nicht um eine Messung der Unternehmungssubstanz geht. Für den folgenden Zeitraum dient dann das erweiterte Produktionsprogramm als Vergleichsbasis für die Produktionsaufgabe.

Die oben angeführte Definition der Substanz von Adam und die darauffolgenden Ausführungen sollten verdeutlichen, daß bei der Substanzmessung vom Sachziel der Unternehmung, nämlich der Leistungserstellung, auszugehen ist. Folglich ist die Unternehmungssubstanz eine Funktion des jeweiligen und sich im Laufe der Zeit ändernden Sachoutputs der Unternehmung. Bereits Karl Hax stellt bei der Substanz der Unternehmung auf das Leistungspotential ab[1]. Das Vorhandensein der Produktionsfaktoren hat den Zweck, bestimmte Produktartmengen weiterhin zu produzieren. Danach ist eine Unternehmung dann erhalten, wenn das gleiche oder ein in Art und/oder Menge erweitertes Produktionsprogramm erstellt wird. Bei Beantwortung der Frage, wie die Erhaltung der Leistungsstärke gemessen wird, kommen als Maßgröße sowohl der Sachinput (Produktionsfaktoren) als auch der Sachoutput (Sortiment) in Betracht, da zwischen beiden Größen über die

---

1 Vgl. Hax, Karl, Die Substanzerhaltung, S. 7.

Produktionsfunktion eine unmittelbare Beziehung besteht. In beiden Fällen wird die Erhaltung der Leistungsstärke mit Hilfe von Mengengrößen gemessen. Daneben ist gemäß dem im Schrifttum angeführten Terminus "Kapitalerhaltung" zu untersuchen, ob als Maßstab auch Geldgrößen[3] herangezogen werden können. Dabei wollen wir prüfen, ob analog der Mengenrechnung auch bezüglich der Geldrechnung sowohl der Geldinput als auch der Geldoutput eine Maßstabsfunktion übernehmen können. Darüber, daß der Geldinput im Sinne des eingelegten Kapitals als möglicher Maßstab infrage kommt, bestehen im Schrifttum keine Zweifel. Die Verbindung zwischen Geldinput als Mitteleinsatz und Geldoutput als Zweckerfolg wird über die Rentabilitätsgröße hergestellt[1]. Das rechtfertigt den Versuch, auch die Gewinnausschüttungen der Unternehmung als jene zu erhaltende Größe anzusehen und somit die Gewinnentnahmemöglichkeit als Erhaltungsmaßstab zu wählen. Diese Vorgehensweise steht insofern in Einklang mit der modernen Betriebswirtschaftslehre, als diese die Erzielung von Konsumentnahmen als Zweck der Kapitalhergabe der Unternehmungseigner bezeichnet[2].

---

1 Vgl. zu den Begriffen Mitteleinsatz und Zweckerfolg Pack, Ludwig, Rationalprinzip, Gewinnprinzip und Rentabilitätsprinzip, ZfB 1965, S. 526.

2 Vgl. zu der Auffassung, daß die Eigenkapitalgeber zur Deckung ihrer Konsumausgaben primär an einen Zahlungsstrom interessiert sind, Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 417; Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn und das Minimum an Selbstfinanzierung, ZfbF 1968, S. 7; Moxter, Adolf, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, ZfbF 1966, S. 38.

3 Der Vorteil der Verwendung von Geldgrößen ist, daß Veränderungen in der Art und Zusammensetzung der Produktionsfaktoren und Veränderungen in der Art und Zusammensetzung der erstellten Leistungen erfaßt werden können.

Interessiert den Eigentümer letztlich nur die Höhe der Konsumentnahmen, so könnte man versuchen, Erhaltung der Unternehmung, ihre Leistungskraft oder Aktivität, zu definieren als Erhaltung des Zahlungsstromes für Konsumzwecke, den wir in der Regel als ausschüttungsfähigen Gewinn bezeichnen. Damit ist auch im Fall der Geldrechnung davon auszugehen, daß einmal eine Inputgröße (Eigenkapital[1]) und zum anderen eine Outputgröße (Konsumentnahme) als Maßstab zur Erhaltung der Unternehmung herangezogen werden kann und somit jeweils in einer bestimmten Höhe zu erhalten ist.

201 Unternehmungserhaltung durch Festlegung einer Mengengröße

Unternehmungserhaltung im Sinne einer Mengenerhaltung liegt dann vor, wenn sowohl bezüglich des inputs als auch bezüglich des outputs eine qualitative und quantitative Konstanz gegeben ist. Damit wird in dieser Rechnung zum Ausdruck gebracht, daß zumindest der vorhandene Sachinput bzw. Sachoutput erhalten werden muß, bevor ein Gewinn als entstanden angesehen wird. Die im Schrifttum vorgeschlagenen Verfahren zur Unternehmungserhaltung, denen als Maßstab der Sachinput zugrunde liegt, sind hinreichend bekannt. Das wohl umfangreichste theoretische Konzept, das gleichzeitig die größte Resonanz gefunden hat, ist die von Fritz Schmidt entwickelte Theorie der rela-

1 Im folgenden gehen wir bei der Kapitalerhaltung von der Eigenkapitalgröße aus, da für das Fremdkapital eine nominell gebundene Rückzahlungsverpflichtung besteht.

tiven Substanzerhaltung[1]. Technischer Fortschritt und Bedarfswandlungen, die einer dynamischen Wirtschaft immanent sind, machen aber in der Regel eine identische Wiederbeschaffung der verbrauchten Produktivgüter aus technischen oder ökonomischen Gründen unmöglich. Das stellt den bilanzierenden Betriebswirt vor die Frage, welche Wiederbeschaffungspreise für die Produktionsfaktoren zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns anzusetzen sind. Dieses Problem konnte bisher theoretisch einwandfrei nicht gelöst werden[2]. Bei Karl Hax findet sich lediglich das Eingeständnis, daß bei nicht identischer Wiederbeschaffung der Produktivgüter "das Rechnen mit Wiederbeschaffungspreisen dann seine sichere Grundlage verliert"[3]. Bei einer an konkreten Produktionsfaktoren

---

1 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., 1929, unveränderter Neudruck Wiesbaden 1951; die traditionellen Unternehmungserhaltungskonzeptionen, die vom mengenmäßigen input als Maßgröße ausgehen, finden sich ferner bei: Geldmacher, Erwin, Wirtschaftsunruhe und Bilanz, Erster Teil, Berlin 1923; Sommerfeld, Heinrich, Der Unternehmer als Verwalter von Volksvermögen, Hamburg 1934; Hasenack, Wilhelm, Die Anlagenabschreibung im Wertumlauf der Betriebe und die Sicherung der Wirtschaft, ZfB 1938, S. 113 ff.; Schieb, Brigitta, Grundsätzliche Probleme der Kapitalerhaltung, in: Fragen der Kapitalerhaltung und Finanzierung, Heft 3 der Veröffentlichungen zur Betriebswirtschaft, Wolfenbüttel 1949; Liebl, Josef, Kapitalerhaltung und Bilanzrechnung, Heft 6 der Veröffentlichungen zur Betriebswirtschaft, Wolfenbüttel 1954.

2 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 209.

3 Hax, Karl, Die Substanzerhaltung, S. 51.

anknüpfenden Substanzrechnung kann der unternehmungserhaltende Gewinn bestenfalls näherungsweise bestimmt werden. Bedarfswandlungen auf dem Absatzmarkt der Unternehmung führen notwendigerweise zu Änderungen des Produktionsprogramms, wobei neben möglichen Mengenvariationen in aller Regel auch die Produkteigenschaften geändert werden. Die Annahme einer identisch gleichbleibenden Unternehmungsleistung ist genauso wenig realistisch wie die einer identisch gleichbleibenden Wiederbeschaffung der im Leistungserstellungsprozeß eingesetzten Produktionsfaktoren. Eine exakte Bestimmung des unternehmungserhaltenden Gewinns erscheint auch mit Hilfe des Sachoutputs als Maßstab nicht gewährleistet zu sein.

202 Die Geldrechnung als Grundlage zur Messung der Unternehmungserhaltung

202.0 Der Geldinput als Maßstab der Unternehmungserhaltung

Die Kapitaleinlage, die die Eigentümer durch Hergabe von Geld oder - ersatzweise - in Geldeinheiten bewerteter Sachgüter in die Unternehmung einbringen, kann als der ihnen zuzurechnende "input" bezeichnet werden. Im Schrifttum werden zwei Auffassungen unterschieden, die jeweils von dem finanziellen input als Erhaltungsmaßstab ausgehen: 1) die nominelle Kapitalerhaltung und 2) die reale Kapitalerhaltung. Die Theorie der realen Kapitalerhaltung wurde in den Jahren der Inflation des ersten Weltkrieges von Schmalenbach[1] und Mahlberg[2] entwickelt. "Der Gewinn ist gemäß dieser

1 Vgl. Schmalenbach, Eugen, Geldwertausgleich in der bilanzmäßigen Erfolgsrechnung, ZfhF 1921, S. 401 ff.

2 Vgl. Mahlberg, Walter, Bilanztechnik und Bewertung bei schwankender Währung, 3. Aufl., Leipzig 1923; derselbe, Der Tageswert in der Bilanz, Leipzig 1925.

Kapitalerhaltung nicht die vom Betrieb erzielte nominale Zunahme des Kapitals, sondern lediglich der Zuwachs des Endkapitals gegenüber dem Anfangskapital der Rechnungsperiode, jeweils ausgedrückt in Geldeinheiten gleichen Tauschwertes"[1].

Als Maß für die sich ändernde Kaufkraft wurde von Schmalenbach der Großhandelspreisindex gewählt[2]. Die Kritik, die zu dieser Methode der Kapitalerhaltung vorgebracht wurde, richtet sich weniger gegen das theoretische Konzept als vielmehr gegen die Unmöglichkeit, einen "einheitlichen überindividuellen"[3] Geldwert zu bestimmen. Ein Bezug zu einer ganz bestimmten Unternehmung und ihrer speziellen Leistungserstellungsaufgabe wird durch den Ansatz des Großhandelspreisindexes als Korrekturgröße nicht hergestellt. Der unternehmungserhaltende Gewinn kann daher auch mit dem Konzept der realen Kapitalerhaltung nicht mit ausreichender Sicherheit bestimmt werden.

Ob mit Hilfe der nominellen Kapitalerhaltung ein Maßstab gefunden werden kann, der uns angibt, wann eine Unternehmung ihre Leistungskraft erhalten hat, erscheint mehr als fraglich. Dennoch wollen wir die nominelle Kapitalerhaltung in unsere Untersuchungen einbeziehen, da sie die Grundlage der derzeitigen Gewinnermittlungspraxis bildet. Leffson bezeichnet das theoretische Gerüst der Handelsbilanz, wie sie das Handels- und Aktienrecht vorschreibt, als

---

1 Münstermann, Hans, Betriebswirtschaftliche Probleme der Kapitalerhaltung, in: Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspraxis, Festschrift für Konrad Mellerowicz, zu dessen 70. Geburtstag, Berlin 1961, S. 264.

2 Vgl. Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., Leipzig 1926, S. 229.

3 Münstermann, Hans, Betriebswirtschaftliche Probleme, S. 264.

"Konzeption der Handelsbilanz"[1]. Diese Konzeption der Handelsbilanz beruht auf dem Anschaffungspreisprinzip, ergänzt durch das "Imparitätsprinzip zur Antizipation erwarteter negativer Erfolgsbeiträge"[2] und das Postulat der Vergleichbarkeit als ergänzenden Grundsatz ordnungsmäßiger Buchführung[3]. "Dem Anschaffungspreisprinzip entspricht es, daß es sich bei den Aufzeichnungen des Kaufmanns und den entsprechenden Periodenabschlüssen um eine reine Nominalrechnung, d.h. eine Rechnung ohne Eliminierung der Einflüsse von Geldwert- und Preisschwankungen handelt. Auch Handels- und Aktienrecht erzwingen die Nominalrechnung"[4]. Der Gewinn in einer Nominal- oder Geldrechnung ist definiert als das Mehr über den nominell festgesetzten Anfangsbestand in Geldeinheiten. Die nominelle Kapitalerhaltung wurde vor allem von Rieger postuliert[5]. Mit aller Schärfe wandte er sich gegen eine Anpassung des Kapitalbetrages an den herrschenden Geldwert: "Wenn es eine logische Voraussetzung der Geldrechnung gibt, dann diese: Es muß so gerechnet werden, als ob es einen Geldwert gar nicht gäbe - nicht einmal die Frage darf aufgeworfen werden. Und wenn die Theorie uns sagt, daß der unveränderliche Geldwert ein Irrtum ist - gut, dann ist dieser Irrtum einstweilen noch die Voraussetzung für das Leben der Geldrechnung"[6]."Die Geldrechnung bedeutet implizite eine Rechnung mit einem als unveränderlich angesehenen Geldwert"[7].

---

1 Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 75.

2 Ebenda, S. 76.

3 Vgl. ebenda.

4 Ebenda.

5 Vgl. Rieger, Wilhelm, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928; derselbe, Über Geldwertschwankungen, Stuttgart 1938.

6 Derselbe, Einführung, S. 253.

7 Ebenda, S. 252.

Verfahren der Unternehmungserhaltung beinhalten nach unserer Auffassung eine Anpassung an sich ändernde Marktdaten. Dabei handelt es sich sowohl um Absatzmarktdaten wie um die Preisänderungen der wiederzubeschaffenden Güter auf dem Beschaffungsmarkt. Der Absatzmarkt liefert unmittelbar das Maß der Erträge. Die Aufwendungen sind insofern mehrwertig, weil zwischen der Beschaffung eines Faktors und Absatz desselben Zeit vergeht, in der in einer evolutorischen Wirtschaft in der Regel die Preise und oftmals die Art der Güter sich ändern. Diesem Phänomen ist Rechnung zu tragen, wenn das Going-Concern-Concept als eine Grundvoraussetzung - wie in dieser Arbeit geschehen - dem unternehmerischen Handeln zugrunde gelegt wird. Nominelle Kapitalerhaltung impliziert stationäre Verhältnisse. "Eine Volkswirtschaft soll dann stationär heißen, wenn sich die ökonomischen Variablen in der Zeit nicht ändern"[1]. Die Annahme stationärer Verhältnisse bedeutet - nur das ist für die vorliegende Untersuchung von Bedeutung - Konstanz der Preise aller von der Unternehmung benötigten Güter im Zeitablauf. Steigt dagegen der Preis der Tonne Kupfer im Betrachtungszeitraum von DM 5.000,- auf DM 5.500,- und beträgt der Verkaufspreis ebenfalls DM 5.500,-, dann hat die Unternehmung zwar einen nominellen Gewinn von DM 500,- gemacht, doch ist eine Wiederbeschaffung der verbrauchten Menge Kupfer bei Ausschüttung dieses Gewinns nicht möglich. Der Ausweg schnellerer Wiederbeschaffung würde zum Abweichen von der optimalen Bestellmenge und optimalen Lagerhaltung führen. Das

---

1 Ott, Alfred E., Einführung in die dynamische Wirtschaftstheorie, 2. Aufl., Göttingen 1970, S. 9 f.

berechtigt uns zu der Aussage, daß die Unternehmung nur dann erhalten ist und ihr vorgegebenes Ziel nur dann erreicht, wenn bei Anwendung des Verfahrens der nominellen Kapitalerhaltung stationäre Verhältnisse auf den Beschaffungsmärkten der Unternehmung unterstellt werden können. Eine solche Prämisse ist jedoch im höchsten Maße unrealistisch. Damit ist die extreme Stellung der nominellen Kapitalerhaltung innerhalb der Unternehmungserhaltungsmethoden deutlich gemacht worden. Damit scheidet das nominelle Kapital als Maßgröße zur Unternehmungserhaltung aus.

202.1 Der Konsumentnahmestrom als möglicher Erhaltungsmaßstab

202.10 Vorbemerkung

Der Geldoutput kann nur dann als Erhaltungsmaßstab herangezogen werden, wenn das Verfahren, welches zu seiner Ermittlung führt, bereits Anpassungsvorgänge an die in unserem Zusammenhang interessierenden Preisänderungen enthält. Interessiert den Unternehmungseigner letztlich nur die Höhe der Konsumentnahmen[1],

---

1 Diese Ansicht vertreten u.a. Koch, Dieter Schneider und Moxter. Koch geht davon aus, "daß sich das Subjekt ausschließlich unternehmerisch betätigt, um Einkommen zu erzielen", Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 415; vgl. derselbe, Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsrechnung, Wiesbaden 1970, S. 71; Die Auffassung von Dieter Schneider kommt in der folgenden Aussage zum Ausdruck: "Wenn die Unternehmung als dauerhafte Einkommensquelle dienen soll, dann muß die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmung erhalten bleiben", Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 208; Moxter stellt darauf ab, daß Eigentümer und Geschäftsführerunternehmer versuchen, "einen zur Deckung ihrer Konsumausgaben dienenden, an sie fließenden künftigen Zahlungsstrom im Zeitablauf zu optimieren", Moxter, Adolf, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung, S. 38 (Hervorhebungen im Original kursiv).

so könnte man versuchen, Erhaltung der Unternehmung zu definieren als Erhaltung des Zahlungsstroms für Konsumentnahmen, den wir in der Regel als ausschüttungsfähigen Gewinn bezeichnen. Gemäß unserer Prämisse des Going-Concern-Concepts ist der Konsumentnahmestrom auf unbegrenzte Zeit zu erhalten. Damit übernähme der Geldoutput innerhalb einer Geldrechnung eine Maßstabsfunktion. Auf der Suche nach einem diesen Überlegungen entsprechenden Konzept zeigt sich, daß in der modernen Theorie ein Instrument entwickelt worden ist, das seiner Konzeption nach geeignet sein könnte, unserer Forderung zu entsprechen, den Konsumentnahmestrom als Maßstab der Erhaltung bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Preisänderungen zu wählen, das Konzept des ökonomischen Gewinns.

202.11 Die Erhaltungskonzeption auf Basis der Theorie des ökonomischen Gewinns

Gegen die herkömmlichen Verfahren der Unternehmungserhaltung bezieht vor allem Dieter Schneider Stellung[1], der dem oben genannten Problem der Bestimmung des richtigen Wiederbeschaffungspreises bei Bedarfswandlungen und technischem Fortschritt ein weiteres hinzufügt: die "zahlenmäßige Konkretisierung"[2] aller oben erörterten Konzeptionen basiere nicht auf zukünftigen Ereignissen[3]. Dieser Auffassung ist zuzustimmen, da bei allen Unternehmungserhaltungsverfahren - mit Ausnahme der nominellen Kapitalerhaltung - eine sukzessive Anpassung der Vergangenheitsgrößen an die gegenwärtigen Preisverhältnisse stattfindet, indem z.B. die Neubewertung eines Anlagegutes

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 1 ff.

2 Ebenda, S. 10.

3 Ebenda.

immer auf Grundlage des aktuellsten Wiederbeschaffungspreises erfolgt. Allerdings würde nur die Kenntnis der zukünftigen Preisentwicklung des betreffenden Anlagegutes den Bilanzierenden in die Lage versetzen, jederzeit den Wert ansetzen zu können, der dem jeweiligen Erhaltungskonzept völlig entspricht. Bei Kenntnis aller zukünftigen Ereignisse - von dieser Prämisse geht die Theorie des ökonomischen Gewinns allerdings nicht grundsätzlich aus - weiß der Unternehmer auch, durch welche möglicherweise technisch verbesserten Aggregate er seine in betrieb befindlichen Anlagen ersetzt. Zukünftiger technischer Fortschritt und zukünftige Bedarfswandlungen können ohne Probleme in der Rechnungslegung erfaßt werden. Da die Erhaltung beziehungsweise "Bewahrung" der Unternehmung nur auf die Zukunft bezogen sein kann, bildet die Kenntnis der Zukunft die Idealvoraussetzung zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns. Dieter Schneider schlägt als Maß für die Erhaltung der Unternehmung deren Ertragswert vor[1]. Die Differenz aus der Summe der abgezinsten periodischen Einnahmen und der abgezinsten periodischen Ausgaben ergibt den Ertragswert der Unternehmung zum Bilanzierungszeitpunkt. Die Zinsen auf diesen Ertragswert bezeichnet man in der neueren Bilanzierungsliteratur als "ökonomischen Gewinn"[2]. Das würde unter der Prämisse der Kenntnis der Zukunft planmäßige z.B. konstante Gewinnentnahmemöglichkeiten bedeuten. Der ökonomische Gewinn ist Ausdruck der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmung. "Eine Unternehmung hat im Ablauf eines Jahres ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erhalten, wenn sie am Ende des Jahres den gleichen

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 10; derselbe, Investition und Finanzierung, S. 209.

2 Zum Begriff des ökonomischen Gewinns vgl. Gordon, Myron J., Scope and Method of Theory and Research in the Measurement of Income and Wealth, The Accounting Review, Vol. XXXV, 1960, S. 603 ff.;

Ertragswert aufweist wie am Anfang"[1]. Gewinn hat die Unternehmung dann erzielt, wenn der Ertragswert der Unternehmung im Laufe des Geschäftsjahres gestiegen ist[2]. Als Gewinn nach der ökonomischen Theorie gilt der Betrag, den die Unternehmung ausweisen und ausschütten kann, ohne daß der Ertragswert geschmälert wird. Wird der ökonomische Gewinn, als Zinsen auf dem Ertragswert berechnet, tatsächlich ausgeschüttet - das unterstellt Dieter Schneider[3] - dann bleibt der Ertragswert bei sich nicht ändernden zukünftigen Datenkonstellationen in seiner Höhe von Periode zu Periode gleich[4]. Das bedeutet dann auch, daß der

---

Hansen, Palle, The Accounting Concept of Profit, København, Amsterdam 1962; Schneider, Dieter, Bilanzgewinn und ökonomische Theorie, ZfHf 1963, S. 457 ff.; derselbe, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 1 ff.; Honko, Jaakko, Über einige Probleme bei der Ermittlung des Jahresgewinns der Unternehmung, ZfB 1965, S. 611 ff.; Münstermann, Hans, Die Bedeutung des ökonomischen Gewinns für den externen Jahresabschluß der AG, WPg 1966, S. 579 ff.; Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns zur Theorie und Praxis der Erfolgsermittlung, in: Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Universität Münster, Düsseldorf 1970; Wegmann, Wolfgang, Der ökonomische Gewinn, Wiesbaden 1970.

1 Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 209.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. dazu die Ausführungen von Schneider, Dieter, Modellüberlegungen zur optimalen Selbstfinanzierung, ZfbF 1968, S. 705 ff.; hier S. 726: "Bei der Zielsetzung Einkommensmaximierung (im Original kursiv, der Verf.) sind die Entnahmen selbst Zielgröße. Sie werden als maximal entziehbarer Betrag errechnet. Gemäß der Zielsetzung ist der ausschüttungsfähige Gewinn auch zu entnehmen".

4 Schneider, Dieter, führt dazu aus, eine gleichbleibende Ertragskraft (gleichzusetzen mit Ertragswert) entspreche der Vorstellung, "die dem ökonomischen Gewinnbegriff zugrunde liegt"; Schneider, Dieter, Bilanzgewinn, S. 466; vgl. ferner zu der Vorstellung, daß es sich bei ökonomischem Gewinn und Ertragswert jeweils um gleichbleibende Beträge handeln soll: Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, Nachwort des Herausgebers in: Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 123 und Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 26; Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 221.

ökonomische Gewinn, da sich seine Berechnungsgrundlage (der Ertragswert) nicht ändert, in seiner Höhe ebenfalls gleichbleibt. Aus der Berechnung des Gewinns auf Basis des Ertragswertes geht hervor, daß diese Gewinngröße nicht allein den erwirtschafteten Beitrag einer bestimmten Periode widerspiegelt. Es wird nicht zwischen den Beiträgen der einzelnen Perioden differenziert; sondern es wird der Beitrag aller Perioden bis zum Planungshorizont bestimmt und gleichmäßig auf die einzelnen Perioden verteilt.

Die Erhaltung der Unternehmung (Ertragswerterhaltung) ist dann gewährleistet, wenn der ermittelte ökonomische Gewinn die Ausschüttungsobergrenze bildet. "Jede Mark, die über den maximal entnahmefähigen Betrag hinaus entnommen wird, mindert den Ertragswert und läßt so die Unternehmung schrumpfen"[1]. Umgekehrt führt jeder Betrag, der von dem entnahmefähigen Gewinn einbehalten wird, zu einem Wachstum der Unternehmung[2], gemessen an ihrem Ertragswert. Als Maßstab zur Beurteilung, wann im Falle schwankender Preise der von der Unternehmung nachgefragten Produktionsfaktoren eine Unternehmungserhaltung vorliegt, käme somit der Konsumentnahmestrom in Frage, da, wie weiter unten noch näher zu begründen sein wird, die oben gestellte Forderung, das Gewinnermittlungsverfahren habe den Preisschwankungen Rechnung zu tragen, erfüllt ist. Bei dem Versuch, den Konsumentnahmestrom als Maßstab für die Unternehmungserhaltung zu verwenden, taucht ein weiteres Meßproblem auf, u.z. in bezug auf den Entnahmestrom selbst. Der Wert des Konsumentnahmestromes ist eine Funktion der Preise der in

---

1 Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 218.

2 Vgl. ebenda.

den Begehrskreis des Unternehmungshaushaltes fallenden Güter[1]. Schwankende Preise der nachgefragten Güter führen zu Wertschwankungen des Konsumentnahmestroms. Aus diesem Grund ist die Frage aufzuwerfen, ob der Entnahmestrom "nominell" oder "real" gemessen werden soll, wenn man ihn selbst als Maßstabsgröße verwenden will. Die Beantwortung dieser Frage ist ohne Bedeutung für die Brauchbarkeit des Entnahmestroms als Erhaltungsmaßstab. Entscheidend ist der nominelle ausschüttungsfähige Betrag, der sich als Zinsen auf den Ertragswert der Unternehmung ergibt. Ohne Schwierigkeiten kann den Veränderungen der Preise der Güter dadurch Rechnung getragen werden, daß man den gleichbleibenden nominellen Entnahmestrom in der Weise umstrukturiert, daß sich ein real gleichbleibender Entnahmestrom ergibt[2]. Darüberhinaus kann für die maximal möglichen Konsumentnahmen eine beliebige Struktur -entsprechend den jeweiligen Wünschen des Unternehmers - vorgegeben werden[3].

Wir müssen uns fragen, ob es sich bei der Höhe des Periodengewinns, wie ihn die ökonomische Gewinnrechnung präsentiert, um einen brauchbaren Maßstab zur Messung der Unternehmungserhaltung handelt.

---

1 Der Funktionsverlauf hängt auch davon ab, wie hoch der Anteil des entnahmefähigen Betrages am Konsum ist, bzw. welcher Anteil anderen Verwendungszwecken zugeführt wird.

2 Dieter Schneider geht bei seinem Vorschlag der Umstrukturierung vom Geldwert und dessen Schwankungen als Richtgröße aus, vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 211.

3 Vgl. zu den verschiedenen Formen der Konsumstruktur Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 418 ff.

Die Höhe des Ertragswertes und damit die Höhe des ökonomischen Gewinns hängen ausschließlich von den Auswirkungen der realisierten und geplanten Aktivitäten der Unternehmung ab. Ertragswert und Gewinn sind laut Zielsetzung langfristig zu maximierende Größen. Sie werden ermittelt auf der Basis von Zahlungsströmen, die sich aufgrund der optimalen unternehmerischen Handlungsweise ergeben. Unternehmungserhaltung bedeutet in diesem Zusammenhang, nicht mehr als Gewinn zu deklarieren, als das Ergebnis dieser optimalen Handlungsweise zuläßt. Der Gewinn als Erhaltungsmaßgröße der Unternehmung stellt keine autonom vorzugebende Größe dar, an deren Erreichungsgrad "abgelesen" werden kann, ob die Unternehmung erhalten ist oder nicht. Bei der Festlegung der Gewinnhöhe könnte man sich z.B. an den in der Vergangenheit erzielten Gewinngrößen orientieren oder an den Entnahmen des Unternehmers, deren jeweilige Höhe durch die Konsumwünsche festgelegt wird. Bei den Methoden der Kapitalerhaltung wird in dieser Weise vorgegangen: Die Unternehmungserhaltung ist dann gewährleistet, wenn die einmal eingesetzte Kapitalgröße nominell bzw. real erhalten ist. In der ökonomischen Gewinntheorie dagegen wird die im Hinblick auf die Erhaltung ausschüttungsfähige Gewinngröße gleichzeitig mit der Gewinnermittlung bestimmt. Die Gewinngröße, die als Erhaltungsmaßstab dienen soll, wird im konkreten Fall jeweils durch die erzielten Einzahlungsüberschüsse fixiert. Die Ertragswerterhaltung weicht von der realen Kapitalerhaltung und den verschiedenen Methoden der Substanzerhaltung insofern erheblich ab, als bei der Erhaltung des realen Kapitals und der Substanz in Gütermengen gedacht wird[1]. Bei der Substanzrechnung hat

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 210.

der Ansatz von Preisen die Funktion eines "Hilfsmaßstabes"[1], da es in Wirklichkeit auf die Wiederbeschaffung der erforderlichen Produktionsfaktoren ankommt[2]. Der gleiche Gedanke liegt der realen Kapitalerhaltung zugrunde. Zwei Kapitalgrößen, Anfangskapital und Endkapital der Rechnungsperiode, werden in Geldeinheiten gleichen Tauschwertes ausgedrückt. Der gleiche Tauschwert bezieht sich also auf konkrete Güter, die in gleichem Umfang wiederzubeschaffen sind. Obwohl man Kapitalerhaltung sagt, meint man die Erhaltung der erforderlichen Produktionsfaktoren, was einer Denkweise in Gütermengen entspricht. Auch hier hat die Geldrechnung die Funktion eines Hilfsmaßstabes.

Im Rahmen der Ertragswerterhaltung wird ausschließlich in Zahlungsströmen gedacht[3]. Man benutzt die Geldrechnung nicht als notwendigen "Umweg", um einen einheitlichen Nenner für die Addition der Veränderungen der Preise verschiedenartiger Güter zu erhalten, sondern man geht primär von Zahlungsströmen aus. Dabei ist der Ansatz von Preisänderungen einzelner Güter überflüssig, da sich alle Preisschwankungen ohnehin in den Zahlungsströmen niederschlagen. Auch technische Veränderungen im Produktionsapparat, die die Beschaffung anderer als der bisherigen Produktionsfaktoren erfordern, sind nicht gesondert zu quantifizieren, da sich auch diese Veränderungen in den Zahlungsströmen der Unternehmung niederschlagen. "Der Ertragswert ist also das Maß, um Preisänderungen und technischen Fortschritt simultan in ihrer Wirkung

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 210.

2 Vgl. dazu Pearcy, Jeff, Inflation and U.K. published accounts, Journal UEC 1970, S. 198: "Replacement cost accounting is a method of accounting in terms of the physical units used in the business, converted to money".

3 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 210.

auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmung zu erfassen"[1]. Hansen bezeichnet den ökonomischen Gewinn, der den Zinsen auf den Ertragswert vom Anfang der Periode entspricht, als "idealen Gewinn" ("ideal profit")[2]. Der Andruck "ideal" erscheint für diese Größe berechtigt zu sein, da sie alle sich in Zahlungsströmen niederschlagenden Aktivitäten der Unternehmung bis zum Planungshorizont enthält[3]. Eine bessere Erfolgsziffer als der ökonomische Gewinn läßt sich nicht finden. Unberechtigte Zwangsausgaben entfallen völlig, da durch die Prognose der Zahlungsströme der Unternehmung alle künftigen Entscheidungen bekannt sein müssen, was zu einer Gewinnziffer führt, die in ihrer ausgewiesenen Höhe auch tatsächlich erzielt wurde. Eine solche Idealziffer kann jedoch nur unter der Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft abgeleitet werden, d. h. daß sowohl die zukünftigen Zahlungsströme als auch der Planungszeitraum bekannt sein müssen. Da die Einzahlungsüberschüsse, die bis zum Planungshorizont anfallen, abgezinst werden, muß auch - eine Implikation der Prämisse sicherer Zukunft - der Kalkulationszinsfuß bekannt sein. Da sich das Berechnungsverfahren nur auf eine endliche Zahl von Perioden beziehen kann[4], ist über den Umfang der Leistungskraft

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 210.

2 Hansen beschreibt den idealen Gewinn wie folgt: "The profit is equal to interest on the capital value existing at the beginning of the period", Hansen, Palle, The Accounting Concept of Profit, S. 15; der Begriff des "idealen Gewinns" geht jedoch wesentlich weiter zurück: Vgl. Fisher, Irving, The Nature of Capital and Income, New York 1906, reprinted 1965, S. 255 und Kristensen, Thorkil, Statusteori, Arhus 1944 (Theory of Valuation for Financial Statements), S. 6.

3 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 211.

4 Vgl. zu der Aussage, daß die Berechnung des ökonomischen Gewinns nicht bis ins Unendliche reichende Zahlungsströme berücksichtigen kann, Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 60.

der Unternehmung zum Planungshorizont eine Aussage zu treffen. Da man in der ökonomischen Gewinntheorie von einer Ertragswerterhaltung ausgeht[1], ist die Leistungskraft der Unternehmung zu jedem Zeitpunkt gleich groß, also auch im Zeitpunkt des Planungshorizontes.

202.12 Einwendungen gegen das Konzept des ökonomischen Gewinns

Der Haupteinwand gegen die ökonomische Gewinntheorie bezieht sich auf die Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft. Das theoretisch fundierte Konzept wird durch diese transzendente Kritik nicht betroffen, vielmehr werden dessen Anwendungsmöglichkeiten bezweifelt. "It is a world of change in which we live, and a world of uncertainty"[2]. Alles, was man über zukünftige Ereignisse wissen kann, sind Erwartungswerte. Mit dieser Tatsache hat sich der Ökonom abzufinden. Der Gewinn als Endgröße eines Ermittlungsprozesses ist jedoch in seiner Höhe umso weniger sicher, je mehr Zukunftswerte (Planwerte) für seine Bestimmung herangezogen werden[3]. Der ökonomische Gewinn einer Unternehmung basiert ausschließlich auf ungewissen Zukunftswerten. Im Schrifttum werden mannigfaltige Vorschläge gemacht, wie dem Problem der Unsicherheit

---

1 Vgl. Fußnote 4 auf S. 39 dieser Arbeit.

2 Knight, Frank H., Risk, Uncertainty and Profit, Boston 1921, Wiederabdruck New York 1964, S. 199.

3 Vgl. Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, S. 123.

im Rahmen der ökonomischen Theorie zu begegnen sei[1]; doch weist Leffson mit Recht darauf hin[2], "daß bei sich ändernden Daten die Höhe des ökonomischen Gewinns entgegen der Konzeption nicht von Periode zu Periode gleich ist"[3]. Gegen das ökonomische Gewinnkonzept kann weiter eingewandt werden, daß der ermittelte Gewinn, der eine Maßstabsfunktion bezüglich der Unternehmungserhaltung ausüben soll, für ein und dieselbe Unternehmung unterschiedlich hohe Beträge aufweisen kann, je nach der Länge des betrachteten Planungszeitraums. Dabei handelt es sich ebenfalls um modelltranszendente Kritik, die sich gegen die Annahme sicherer Kenntnis der Zukunft richtet. Der Ansatz eines endlichen Planungszeitraums ist nur dann erforderlich, wenn ein Ungleichgewicht zwischen den tatsächlich vorhandenen Informationen[4] und den maximal erreichbaren Informationen (bei sicherer Kenntnis der Zukunft) besteht.

---

1 Vgl. dazu Hansen, Palle, The Accounting Concept, S. 15 ff., der neben dem idealen Gewinn zwei weitere Gewinnarten nennt: "Profit as considered ex-ante" und "Profit as considered ex-post". Dies geschieht, um Ertragswertfehlschätzungen mehr oder weniger stark zu berücksichtigen; vgl. ferner Hax, Herbert, Der Bilanzgewinn als Erfolgsmaßstab, ZfB 1964, S. 642 ff., hier S. 647 ff.; Honko, Jaakko, Über einige Probleme bei der Ermittlung des Jahresgewinns der Unternehmung, ZfB 1965, S. 611 ff., hier S. 625 f.; Wegmann, Wolfgang, Der ökonomische Gewinn, S. 43 ff.

2 So aber auch Dieter Schneider in neueren Ansätzen: "Da die Zukunft ungewiß ist und auch durch die schönsten wahrscheinlichkeitstheoretischen Modelle nicht sicherer wird, wird im Nachhinein allerdings nie das Ziel gleichmäßiger maximaler Einkommensstrom erreicht worden sein", Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 216.

3 Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, S. 123; vgl. ferner Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 101.

4 Vgl. zum Begriff der tatsächlich vorhandenen Information und ihrem Begriffsinhalt Wittmann, Waldemar, Unternehmung und unvollkommene Information, Köln und Opladen 1959, S. 23 ff.

Entsprechen die tatsächlich vorhandenen Informationen den bei vollkommener Voraussicht maximal möglichen, so besteht vollkommene Sicherheit des zukünftigen Geschehens. Wird dagegen bei der Ermittlung des ökonomischen Gewinns mit einem endlichen Planungszeitraum gearbeitet, so ist das gleichbedeutend mit dem Eingeständnis, daß eine vollkommene Voraussicht nicht besteht. Allerdings weist Lippmann mit Recht darauf hin, daß mit Zahlungsströmen, die ins Unendliche reichen, nicht gerechnet werden kann[1]. Er macht deutlich, daß ein solches Vorhaben auch wenig sinnvoll wäre, da die Zinswirkung bei einem angenommenen Kalkulationszinsfuß von 10 % bei einer beispielsweise dreißigjährigen Abzinsung so groß sei, daß ein Einzahlungsüberschuß von DM 100,- im Jahre 30 zum Berichtszeitpunkt einen Wert von DM 5,70 hat[2]. Der Einfluß des ermittelten abgezinsten Betrages auf den Ertragswert ist schon bei einem Zinszeitraum von 30 Jahren vernachlässigbar klein[3]. Der Planungszeitraum wird demzufolge nicht limitiert durch nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt reichende Informationen sondern einmal durch die Unmöglichkeit, Zahlungsströme einzubeziehen, die bis ins Unendliche reichen und zum anderen durch den vernachlässigbaren Einfluß der Ertragswertbeiträge der nach 30 Jahren anfallenden Einzahlungen bzw. Auszahlungen.

In der Praxis besteht jedoch ein Ungleichgewicht zwischen den tatsächlich vorhandenen und den maximal erreichbaren Informationen, weshalb eine zeitliche

---

1 Vgl. dazu S. 43 dieser Arbeit und die dort aufgeführte Fußnote 4.

2 Vgl. Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 60.

3 Vgl. Münstermann, Hans, Artikel: Bewertung ganzer Unternehmen, HWB, Sp. 1065.

Limitierung des Planungszeitraums erforderlich wird. Aber selbst hier bestehen nicht die oben erwähnten Alternativen bezüglich der Wahl der Länge des Planungszeitraums. Nach unserer Auffassung ist der Umfang der tatsächlich vorhandenen Informationen über das zukünftige Unternehmungsgeschehen die einzige Determinante bei der Bestimmung der Länge des Planungszeitraums. Da die Unternehmung auf unbefristete Zeit geplant ist, ist eine Angabe über die Auswirkungen der unternehmerischen Aktivitäten zu machen, die nach dem Planungshorizont zu erwarten sind, d.h. es hat eine Bewertung zu erfolgen[1]. Es wird unterstellt und damit das Problem elegant eliminiert, daß der Endwert der Unternehmung zum Planungshorizont dem gleichbleibenden gegenwärtigen Ertragswert entspricht[2]. Das bedeutet gleichbleibende ökonomische Gewinnbeträge auch über den Planungshorizont hinaus. Dem von uns erhobenen Einwand, der ökonomische Gewinn schwanke in seiner Höhe je nach Wahl der Länge des Prüfungszeitraums, ist somit entgegenzusetzen, daß unter der Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft der Planungshorizont - das gilt für ökonomische Aussagen - quasi ins "Unendliche" gelegt wird. Ein Anlaß, unterschiedlich lange Planungszeiträume zu wählen, besteht auch im Fall unvollkommener Voraussicht nicht. Hier wird der Planungszeitraum festgelegt durch die zeitliche Reichweite der tatsächlich vorhandenen Informationen.

---

1 Vgl. zur Notwendigkeit der Bewertung der Unternehmung zum Planungshorizont Hax, Herbert, Bewertungsprobleme bei der Formulierung von Zielfunktionen für Entscheidungsmodelle, ZfbF 1967, S. 759 f.

2 Vgl. Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 13.

Wir können den ökonomischen Gewinn aber als ideales Maß für die anzustrebende Unternehmungserhaltung bezeichnen, weil er die Wirkungen von Preisänderungen und technischem Fortschritt - wie überhaupt alle übrigen Gewinneinflußfaktoren, was jedoch in dieser Arbeit nicht das Problem darstellt - wie keine andere Konzeption erfaßt. Das ganze Problem des Ansatzes des richtigen Wiederbeschaffungspreises, das im gesamten Schrifttum zur Unternehmungserhaltung an oberster Stelle steht, entfällt. Der ökonomische Gewinn zeigt ohne den Ansatz spezieller Wiederbeschaffungspreise die künftigen wirtschaftlichen Verhältnisse der Unternehmung und damit ihre Leistungskraft und liefert uns - zumindest grundsätzlich - ein Maß für die Unternehmungserhaltung bei sich ändernden Beschaffungs- und Absatzmarktpreisen wie bei sich in Art und Zusammensetzung änderndem Sachinput und -output. Sein Nachteil als Instrument der Rechenschaft[1] wie als Maßstab zur Beurteilung der Unternehmungserhaltung ist, daß er nicht exakt berechenbar ist, weil eine exakte Kenntnis der Zukunft fehlt. Aber er ist im Gegensatz zu den Konzeptionen der an konkreten Faktoren ausgerichteten "Substanzerhaltung" richtig konzipiert für eine nicht stationäre Welt. Der ökonomische Gewinnbegriff löst unser Problem wenigstens theoretisch befriedigend. Einwendungen gegen das Konzept des ökonomischen Gewinns müssen allein im Hinblick auf seine Prämissen erhoben werden. Unter der Annahme vollkommener Voraussicht allerdings gibt der ökonomische Gewinn

---

1 Dazu schreibt Lippmann: "Eine Rechenschaftslegung mit dem ökonomischen Gewinn ist intersubjektiv nur unzureichend nachprüfbar, d.h. nicht objektiv", Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 112; auch Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, S. 123.

alle Auswirkungen sowohl der unternehmerischen Aktivitäten als auch der übrigen Gewinneinflußgrößen, wie z.B. die uns beschäftigenden Preisschwankungen, exakt wieder. Der ökonomische Gewinn kann zwar auch dann ermittelt werden, wenn die Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft nicht gegeben ist, doch beruht eine solche Rechnung lediglich auf Schätzungen. Es fehlen Sicherheit und intersubjektive Nachprüfbarkeit, so daß der ökonomische Gewinn als möglicher Erhaltungsmaßstab unter realitätsnahen Prämissen ausscheiden muß. Aus diesem Grund wird unten der ökonomische Gewinn dem nominellen Gewinn, wie er sich bei nomineller Kapitalerhaltung ergibt, gegenübergestellt. Dieser Vergleich des ökonomischen Gewinns mit dem nominellen Bilanzgewinn der gesetzlichen Handelsbilanz erfolgt, weil alle übrigen bisher entwickelten Bilanzanpassungsverfahren an schwankende Beschaffungsmarktpreise einen brauchbaren Maßstab zur Messung der Unternehmungserhaltung nicht mit Sicherheit liefern können. Das letztgenannte Argument veranlaßt den Verfasser, für ein im Gegensatz zum ökonomischen Gewinnkonzept praktikables Unternehmungserhaltungsverfahren zu plädieren, das die geforderte unternehmungserhaltende Gewinngröße ausweist. Auch dieses Ziel bedingt einen Vergleich zwischen ökonomischem und nominellem Gewinn, um Anhaltspunkte für das zu konzipierende Verfahren zu gewinnen.

202.2 Die Bedeutung der Differenz zwischen ökonomischer und nomineller Gewinnhöhe bei Preisänderungen

202.20 Die numerische Bestimmung des Differenzbetrages im Falle von Preissteigerungen

Weicht der nominelle Gewinn (Gewinn nach Handels- und Steuerrecht der derzeitigen Bilanzierungspraxis) im Falle sich ändernder Wiederbeschaffungspreise der verbrauchten Produktionsfaktoren in seiner Höhe vom ökonomischen Gewinn ab, so ist das ein klarer Hinweis dafür, daß der nominelle Gewinn nicht den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen entspricht. Der ökonomische Gewinn dagegen gibt unter der Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft alle Auswirkungen sowohl der unternehmerischen Aktivitäten als auch der übrigen Gewinneinflußgrößen, wie z.B. die uns beschäftigenden, sich ändernden Beschaffungsmarktpreise, exakt wieder. Übersteigt der nominelle Gewinn bei Änderungen der Preise der Produktionsfaktoren tendenziell den ökonomischen Gewinn, so werden der Unternehmung in Form von Zwangsausgaben auf den Differenzbetrag unberechtigt finanzielle Mittel entzogen. Dieser Fall erforderte also unsere besondere Aufmerksamkeit und gäbe uns Anlaß, nach Verfahren zu suchen, wie die Gewinngröße, die sich nach Handels- und Steuerrecht ergibt, den realiter vorliegenden wirtschaftlichen Verhältnissen besser angepaßt wird. Kein Problem bestünde, wenn der nominelle Gewinn gleich dem ökonomischen Gewinn ist.

Das folgende Zahlenbeispiel soll zeigen, wie sich bei konkreten Geschäftsvorfällen ökonomischer und

nomineller Gewinn zueinander verhalten[1]. Dabei setzen wir für die Bestimmung der Einzahlungs- und Auszahlungsreihen die Prämisse sicherer Kenntnis aller zukünftigen Ereignisse. Diese Prämisse gilt auch für die Ermittlung des nominellen Gewinns. Die Setzung dieser Annahme läßt sich dadurch rechtfertigen, daß es sich für unser Beispiel ebensogut um ex-post-Größen handeln könnte[2], was am Ergebnis nichts ändern würde:

---

1 Vgl. zu den Ausführungen des Vergleichs von nominellem und ökonomischem Gewinn besonders Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 100 ff., der auf den Vergleich zwischen Bilanzgewinn (nomineller Gewinn) und ökonomischem Gewinn in Abschnitt 5 der Schrift eingeht, wobei jeweils eine bestimmte Unternehmungsentwicklung unterstellt wird: eine schrumpfende Unternehmung und eine auf ein bestimmtes Niveau expandierende Unternehmung. Wir haben hier bewußt auf eine Annahme über die Unternehmungsentwicklung verzichtet.

2 In bezug auf den nominellen Gewinn im Sinne der richtigen Gewinnermittlung nach Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung.

Wie die vorstehende Tabelle 3 zeigt, sind wir von steigenden Preisen der Produktionsfaktoren ausgegangen. Das Beispiel illustriert nur den Fall, daß die Unternehmung den Gewinn zu hoch ausweist.

Aus Gründen der Vereinfachung haben wir für unser Beispiel eine Unternehmung gewählt, die im Produktionsprozeß nur eine Anlage einsetzt und nur einen in der Qualität gleichbleibenden Rohstoff verarbeitet. Die Auszahlungen bzw. Aufwendungen für den Faktor Arbeit (dispositiver und objektbezogener) gehen gleich in die Auszahlungen bzw. Aufwendungen für die Anlage mit ein, ein besonderer Ausweis unterbleibt. Die betrachteten Perioden 1 bis 7 stellen den Planungszeitraum der Unternehmung dar. Periode 1 ist eine beliebige Periode innerhalb der Lebensdauer einer Unternehmung (nicht der Zeitraum der Gründung) und nach der Periode 7 existiert die Unternehmung weiter, ohne daß ein Ende der Lebensdauer abzusehen wäre. Wir unterstellen auch hier das Going-Concern-Concept.

Der Einfachheit halber wird angenommen, daß ein Rohstofflager zu Beginn der 1. Periode nicht vorhanden ist, ebenso besteht kein Maschinenbestand. Weiterhin wird unterstellt, daß der gesamte Lagerbestand nur aus Rohstoffen besteht; Halbfertigfabrikate existieren nicht. Innerhalb einer Periode wird nicht mehr nach Einzelzeitpunkten unterschieden. Liegt der Kauf einer Anlage vor dem Verkauf der Fertigfabrikate, so wird stark vereinfachend unterstellt, daß die Unternehmung einen zinslosen Kredit[1] aufnehmen kann, den sie aus den in der gleichen Periode erfolgenden Einzahlungen

---

1 Die Einbeziehung von Zinsen würde grundsätzlich nichts am Ergebnis ändern.

		Zeile	Angaben zur Bewertung des Vorrats-vermögens	Abschrei-bungs-Methode	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
			1	2	3	4	5	6	7	8
Preisentwicklung	Rohstoff	1			200,- DM/t	300,- DM/t	400,- DM/t	400,- DM/t	450,- DM/t	480,- DM/t
	Anlage	2			60.000,- DM (Typ R)	65.000,- DM	70.000,- DM	80.000,- DM (Typ R)	Typ R wird nicht mehr gebaut Typ S 110.000,- DM	110.000,- DM
Rohstoffbestand am Ende der Periode		3			0	150 t	250 t	200 t	200 t	100 t
Einkauf von Rohstoff A		4			200 t 200,- DM/t	400 t 300,- DM/t	400 t 400,- DM/t	300 t 400,- DM/t	350 t 450,- DM/t	300 t 480,-
Kauf einer Anlage		5			Typ R 60.000,- DM	-	-	Typ R 80.000,- DM	-	Typ S 110.00
Restnutzungsdauer					2 Jahre	1 Jahr	-	1 Jahr	-	1 Jahr
Verkauf des Fertig-fabrikates F		6			200 t 600,- DM/t	250 t 650,- DM/t	300 t 700,- DM/t	350 t 750,- DM/t	350 t 750,- DM/t	400 t 800,-
Einzahlungen		7			120.000	162.500	210.000	262.500	262.500	320.000
Auszahlungen		8			100.000	120.000	160.000	200.000	157.500	254.000
Differenzbetrag		9			+ 20.000	+ 42.500	+ 50.000	+ 62.500	+ 105.000	+ 66.000
Ökonomischer Gewinn		10	entfällt	entfällt	27.067	27.067	27.067	27.067	27.067	27.067
Ertragswert		11			338.332	338.332	338.332	338.332	338.332	338.332
Nomineller Gewinn n. Handels- u. Steuer-recht		12	Lifo	Linear	60.000	67.000	80.000	81.500	65.000	76.000
Nomineller Gewinn n. Handels- u. Steuer-recht		13	Fifo	Linear	60.000	67.000	95.000	81.500	75.000	82.000
Nomineller Gewinn n. Handels- u. Steuer-recht		14	Durchschnitts-preis	Linear	60.000	67.000	88.100	85.700	73.050	81.400
Korrigierter nomineller Gewinn (gleicher Endwert wie ökonomischer Gewinn)		15	Durchschnitts-preis	Linear	24.834	31.834	52.934	50.534	37.884	46.234

Tabelle 3:

Vergleich von nominellem Gewinn nach Handels- u. Steuerrecht und ökonomischem Gewinn

tilgt. Finanzierungs- und Liquiditätsprobleme treten nicht auf. Über den ausgewiesenen Gewinn (ökonomischen und nominellen) wird die Annahme gemacht, daß er in voller Höhe ausgeschüttet wird. Nun zur Art der Berechnung von ökonomischem und nominellem Gewinn: Unterstellt man, wie in unserem Beispiel, einen Planungszeitraum von 7 Perioden, so wird, wenn man dem Verfahren in den Beispielen zur Berechnung des ökonomischen Gewinns im Schrifttum folgt[1], der ökonomische Gewinn für jedes Jahr neu berechnet, und zwar immer auf Grundlage der noch verbleibenden Zahlungsströme bis einschließlich Periode 7, obschon der ökonomische Gewinn nach den Grundlagen der ökonomischen Gewinntheorie eigentlich ein von Periode zu Periode gleichbleibender Betrag sein soll. Unter der hier gesetzten Prämisse des Going-Concern-Concepts scheint uns dieses Berechnungsverfahren nicht gerechtfertigt zu sein. Die Unternehmung hat jeweils zu Beginn einer neuen Periode immer einen Planungszeitraum von 7 Perioden vor sich. Ein Ende der Lebensdauer der Unternehmung ist laut Voraussetzung nicht abzusehen. In die Rechnung sind die Einzahlungsüberschüsse von jeweils 7 Jahren einzubeziehen. Das bedeutet eine periodische Neuberechnung des Ertragswertes, da in jeder Periode die Information über die Höhe des Einzahlungsüberschusses einer weiteren Periode hinzukommt.

Wir haben bei der Berechnung des ökonomischen Gewinns darauf verzichtet, immer weitere Periodenüberschüsse einzubeziehen und stattdessen für alle zukünftigen

---

1 Vgl. die Berechnungen des ökonomischen Gewinns bei Honko, Jaakko, Über einige Probleme, S. 613 f.; Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 218 f.; Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 102 ff.

Perioden unterstellt, daß der Ertragswert der Unternehmung gleichbleibt (Ertragswerterhaltung[1]). Gleicher Ertragswert nach 7 Perioden bedeutet gleichen ökonomischen Gewinn in Periode 7 wie in Periode 1[2]. Bei einem Kalkulationszinssatz von 8 % beträgt der Ertragswert in unserem Beispiel E_o = 338.332 und der ökonomische Gewinn $G_{öK}$ = 27.067.

Der nominelle Bilanzgewinn wird unter drei verschiedenen Voraussetzungen über die Bewertung des Vorratsvermögens ermittelt: 1) wird das Vorratsvermögen nach der Lifo-Methode (Zeile 12), 2) nach der Fifo-Methode (Zeile 13) und 3) auf Grundlage der Durchschnittspreise ermittelt.

Für die Bewertung des Vorratsvermögens nach dem Lifo-Verfahren spricht, daß es vom Gesetzgeber - mit Einschränkungen - zugelassen wird. Bei Anwendung des Lifo-Verfahrens wird bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen automatisch eine teilweise Substanzerhaltungsrücklage gelegt[3]. Die Bewertung mit Hilfe des Fifo-

---

1 Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 47 dieser Arbeit.

2 Dieter Schneider bemerkt dazu: "Der Grundgedanke bei dem ökonomischen Gewinn ist: einen jährlich gleichbleibenden Einkommensstrom zu errechnen. Die Höhe des Gewinns ändert sich nur, wenn sich die Daten ändern, wenn die künftige Entwicklung der Unternehmung im Planungszeitpunkt anders als früher eingeschätzt wird", Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 221. Von derartigen Schätzungsirrtümern bezüglich der zukünftigen Entwicklung der Unternehmung sehen wir ab.

3 Vgl. zur Vorratsbewertung nach dem Lifo-Verfahren Hax, Karl, Die Substanzerhaltung, S. 139 ff., der im Sinn der Lifo-Methode die Substanzerhaltung der Unternehmung sieht: "Das Lifo-Prinzip entspricht aber in der Regel der Wirklichkeit; die Ergebnisse dieser Bewertungsmethode müssen also bei Preisänderungen zwangsläufig von den Ergebnissen der Einzelbewertung abweichen. Das ist auch beabsichtigt; denn der eigentliche Sinn der Lifo-Methode ist nicht die Erleichterung der Inventur, sondern die Substanzerhaltung", S. 139.

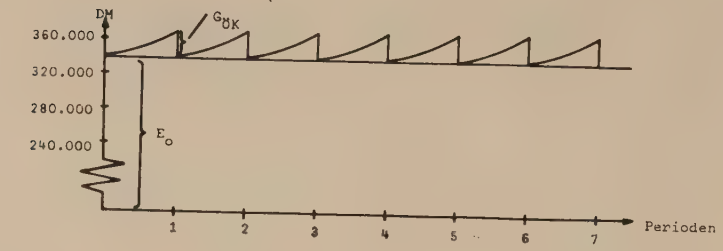
Verfahrens bedeutet genau das Gegenteil: im Aufwand werden bei dem hier vorliegenden Fall steigender Wiederbeschaffungspreise immer die niedrigsten Preise angesetzt. Der Bestand wird zu hoch ausgewiesen: eine Substanzerhaltungsrücklage wird nicht gebildet. Wir haben schließlich die Möglichkeit der Durchschnittsbewertung. Sie wird hier zum Vergleich des nominellen Gewinns mit dem ökonomischen Gewinn verwandt, weil sie zwischen beiden Extremen liegt. Sie folgt den tatsächlichen Preisbewegungen, allerdings mit einem time-lag[1]. Abgeschrieben wird jeweils linear. Ein Vergleich des so ermittelten nominellen Gewinns (Zeile 14) mit dem ökonomischen Gewinn (Zeile 10) ergibt, daß der nominelle Gewinn immer unverhältnismäßig hoch über dem ökonomischen Gewinn liegt. Dieser hohe Unterschiedsbetrag ergibt sich daraus, daß bei der Bestimmung des ökonomischen Gewinns das Prinzip der Ertragswerterhaltung implicite zugrunde liegt. Gewinn ist der Teil, um den der Ertragswert im Verlauf der betreffenden Periode angewachsen ist. In unserem Beispiel wird bei der nominellen Gewinnermittlung nicht von einem vorgegebenen Nominalkapital ausgegangen, das in seiner Höhe erhalten bleiben soll. Am Ende der Periode ist in unserem Beispiel allenfalls noch ein Vorratsbestand und/oder ein Restwert der Anlage gegeben. Graphisch läßt sich dieser Zusammenhang wie folgt verdeutlichen:

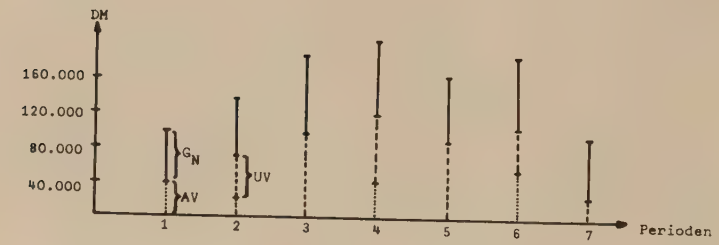
---

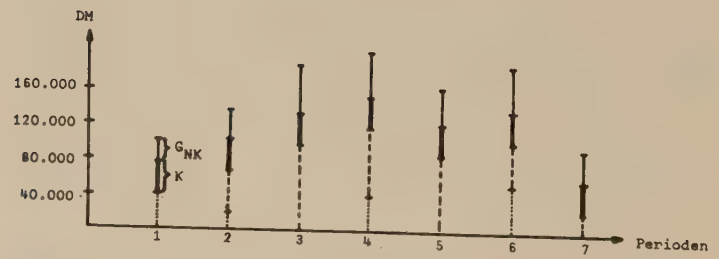
1 Unsere Verwendung dieser Methode für den Vergleich beider Gewinnberechnungsmethoden besagt nichts über die grundsätzliche Zweck- oder Unzweckmäßigkeit dieser Methode.

Abbildung 2

Graphische Darstellung von ökonomischem, nominellem und korrigiertem nominellen Gewinn im Zeitablauf







LEGENDE:

E_o = Ertragswert
$G_{ÖK}$ = ökonomischer Gewinn
G_N = nomineller Gewinn
G_{NK} = korrigierter nomineller Gewinn
AV = Anlagevermögen
UV = Umlaufvermögen
K = Korrekturbetrag

—— $G_{ÖK}$, G_N, G_{NK}
---- UV
..... AV
▬▬ K

Als ökonomischer Gewinn wird nur der Betrag deklariert und damit ausgeschüttet, der über den Ertragswert hinausgeht (Abb. 2).

Beim nominellen Gewinn fehlt die Bedingung der Ertragswerterhaltung. Restwert der Anlage und Rohstoffbestand stellen jeweils den Ausgangspunkt für die Periodenbewegung dar. Die graphische Darstellung macht deutlich, daß von einer gleichbleibenden Substanz oder Kapitalgröße nicht die Rede sein kann.

Um den ökonomischen Gewinn und den nominellen Gewinn miteinander vergleichen zu können, haben wir in die nominelle Gewinnberechnung einen fiktiven Endwert neu berechnet. Wir haben die beiden Endwerte, die am Ende des Planungszeitraums noch vorhanden sind, künstlich gleich groß gemacht.

Nach Abschluß der 7. Periode ist in der Unternehmung lediglich ein Rohstoffbestand von 50 t vorhanden. Bei einem Durchschnittspreis von DM 491,- ergibt sich bei nomineller Gewinnrechnung ein Vermögenswert von DM 24.550,-. Die Endwertdifferenz zur ökonomischen Gewinnrechnung beträgt:

DM	338.332,-
DM	24.550,-
DM	313.782,-

Dieser Betrag von DM 313.782,- ist auf Grundlage der Zinseszinsrechnung in periodisch gleichbleibende Beträge verteilt worden (analog zur Berechnung des ökonomischen Gewinns) und vom nominellen Gewinn (Zeile 14) in Abzug gebracht worden. Es ist zu fragen: wie groß muß unter Berücksichtigung von Zinsen und Zinseszinsen der jährlich gleichbleibende Betrag sein, der nach 7 Jahren einen Endbetrag von DM 313.782,- erbringt?

Mit Hilfe der Postnumerandorentenaufzinsungsformel ergibt sich ein jährlich gleichbleibender Betrag von DM 35.166,-. Um diesen Betrag ist der nominelle Gewinn jeweils zu vermindern, was in Abbildung 2 zum Ausdruck kommt und in Tabelle 3, Zeile 15.

Dem hier beschriebenen Rechenverfahren, den Endwert der nominellen Gewinnrechnung dem der ökonomischen anzugleichen, liegt der Gedanke zugrunde, daß durch Ausschaltung der Auswirkungen der Komponente Endwert auf den Periodengewinn die Vergleichbarkeit zwischen nominellem und ökonomischem Gewinn verbessert wird. Dieser Schritt beinhaltet die Bildung einer ceteris paribus-Bedingung. Allerdings bleibt dabei zu beachten, daß die Endwerte beider Rechnungen unterschiedliche Implikationen enthalten:

Der Endwert in der ökonomischen Gewinnrechnung entspricht dem Ertragswert. Da dieser nach der Grundkonzeption der ökonomischen Gewinnrechnung unter der von uns gesetzten Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft eine von Periode zu Periode gleichbleibende Höhe hat[1], steht damit das Ergebnis der zukünftigen Unternehmungsweise bereits fest.

Der Endwert in der nominellen Rechnung beinhaltet dagegen lediglich, daß die Unternehmung zum Planungshorizont über eine bestimmte Kapitalgröße in Geldwerteinheiten verfügt, die ganz oder teilweise in Vermögensteile investiert wurden. Über die interne Verzinsung des in Vermögensteile investierten oder noch zu investierenden Kapitals wird nichts ausgesagt. Das Ergebnis der künftigen unternehmerischen Aktivitäten wird mit der Annahme eines Endwertes im Gegensatz

---

1 Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 44 dieser Arbeit.

zur ökonomischen Gewinnrechnung nicht vorweggenommen.

202.21 Die Analyse des Differenzbetrages zwischen nominellem und ökonomischem Gewinn

In der Tendenz, das läßt sich aus den Zahlen der Tabelle 3 erkennen, liegt der korrigierte nominelle Gewinn eindeutig über dem ökonomischen Gewinn. Die einzige Ausnahme bildet Periode 1. Zwei Gruppen von Einflußfaktoren sind zu erkennen, die diesen Unterschiedsbetrag "verursacht" haben:

1) die Art der Ermittlung von ökonomischem und nominellem Gewinn. Der ökonomische Gewinn wird auf Basis der Zinseszinsrechnung nur mit Hilfe der reinen Zahlungsgrößen ermittelt. Eine Verteilung von Anschaffungsauszahlungen für Anlagen auf die Zahl der Nutzungsjahre geschieht nicht. Die gesamte Auszahlung wird von dem Zeitpunkt an abgezinst, zu dem sie effektiv anfällt. Im Rahmen der nominellen Gewinnrechnung wird dagegen mit Hilfe von Periodenabgrenzungsprinzipien[1] die Anschaffungsauszahlung auf die Jahre der Nutzung verteilt.

   Außerdem geht man bei der nominellen Gewinnrechnung nicht davon aus, einen von Periode zu Periode gleichbleibenden Gewinnbetrag zu erhalten. Man möchte nicht den Beitrag mehrerer Perioden zum Gewinn nivellieren[2], sondern den Gewinnbeitrag jeder einzelnen Periode herausstellen, um "alles Auf und Ab während der

---

1 Vgl. zu den Periodenabgrenzungsprinzipien Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 154 ff.

2 Lippmann spricht in diesem Zusammenhang von einer " 'normierten' Zielsetzung", die dem ökonomischen Gewinn zugrundeliegt; vgl. Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns, S. 102.

gesamten Lebenszeit der Unternehmung"[1] erkennen zu können.

2) die unterschiedliche Erfassung von Preisschwankungen: innerhalb der ökonomischen Gewinnrechnung werden als negative Posten die Investitionsausgaben zum jeweiligen Preisstand erfaßt. Sie sind daher stets zeitnah[2]. In der nominellen Rechnung basieren die Abschreibungen bzw. Rohstoffaufwendungen auf dem Preisstand des Anschaffungszeitpunktes. Die Abschreibungen entsprechen vom zweiten Abschreibungsjahr an nicht mehr dem Preisstand der betreffenden Periode, der sie als Aufwand angelastet werden. Bezüglich des Rohstoffverbrauchs wurde aufgrund der Bewertung zu Durchschnittspreisen eine Anpassung an die in unserem Beispiel steigenden Wiederbeschaffungspreise vorgenommen, wenn auch mit einem time-lag.

Für unsere Untersuchungen interessieren die unter 2) genannten Einflußfaktoren, nämlich die Preisänderungen der Produktionsfaktoren. Eine Bemessung der Abschreibungen der Anlage z.B. in Periode 2 und 3 unseres Beispiels (Spalten 4 und 5) auf Basis des Wiederbeschaffungspreises der Anlage (Periode 2: 65.000 und Periode 3: 70.000; Anschaffungspreis in Periode 1: 60.000) ergäbe einen um DM 1.667,- (in Periode 2) und einen um DM 3.333,- (in Periode 3) geschmälerten nominellen Gewinnbetrag. Damit findet eine Annäherung des nominellen Gewinns an den ökonomischen Gewinn statt. In dem hier diskutierten Fall steigender

---

1 Leffson, Ulrich, Wesen und Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses, ZfbF 1966, S. 377.

2 Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 42 f. dieser Arbeit.

Wiederbeschaffungspreise verringert sich auf diese Weise mit dem nominellen Gewinn die Basis zur Bemessung der Zwangsausgaben der Unternehmung. Die Annäherung des nominellen Gewinns an den ökonomischen Gewinn, der unter der Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft die wahre Einschätzung über die künftige Unternehmungsweise wiedergibt, macht deutlich, daß die Auswirkungen der Preisschwankungen in der nominellen Gewinnrechnung zu eliminieren sind. Das ist durch den Ansatz von Wiederbeschaffungspreisen weitgehend möglich.

Auf solche Weise würde die Kluft zwischen ökonomischem und nominellem Gewinn verringert. Ein solcher Ansatz kann aber auch dazu führen, daß in einigen Perioden der nominelle Gewinn den ökonomischen übersteigt, während in anderen Perioden lediglich die bestehende Differenz verringert wird.

202.22 Ergebnis

Das angeführte Beispiel zum Vergleich von nominellem und ökonomischem Gewinn hat im Falle von Preissteigerungen sowohl der Rohstoffe als auch der Anlage deutlich gemacht,

1) daß zwischen beiden Gewinngrößen ein Unterschiedsbetrag besteht, und zwar ist bei der hier unterstellten Preiskonstellation der nominelle Gewinn zumeist höher als der ökonomische Gewinn. Die Differenz besteht auch dann noch, wenn man die ursprünglich errechneten Periodengewinne (Spalte 14) um einen Korrekturbetrag kürzt. Der Korrekturbetrag ergibt sich

durch die Fiktion, daß nach Ablauf der sieben Perioden in der nominellen Gewinnrechnung ein nomineller Endwert vorhanden sein soll, der seinem Betrag nach dem Ertragswert der ökonomischen Gewinnrechnung entspricht. Während der Ertragswert am Ende der 7. Periode in der ökonomischen Gewinnrechnung eine bestimmte Implikation über den weiteren Verlauf des Unternehmungsgeschehens enthält, nämlich eine gleichlaufende Weiterentwicklung wie in den vorhergehenden sieben Perioden, enthält der fiktive Endwert in der nominellen Rechnung diese Implikation nicht.

2) daß der Bemessungsbetrag für die Zwangsausgaben, der nominelle Gewinn der derzeitigen Bilanzierungspraxis - unter der Voraussetzung der nominellen Kapitalerhaltung - zu hoch ist. Die Zwangsausgaben, die für den Differenzbetrag zwischen nominellem und ökonomischem Gewinn anfallen, werden der Unternehmung ungerechtfertigt entzogen.

3) daß eine Abschreibungsbemessung, die sich am steigenden Wiederbeschaffungspreis orientiert, nominellen und ökonomischen Gewinn mehr angleicht. Eine derartige Neubewertung der Abschreibungsbeträge kann sogar dazu führen, daß der ökonomische Gewinn in einzelnen Perioden den nominellen Gewinn übersteigt.

21 Der "unternehmungserhaltende" Gewinn

210 Vorbemerkung

Im Abschnitt 202.11 wurde der ökonomische Gewinn insofern als Idealgröße hingestellt, weil nur innerhalb dieses Konzepts die uns beschäftigenden Preisschwankungen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren vollständig erfaßt wurden. Gleichzeitig muß jeder, der sich mit der Konzeption des ökonomischen Gewinns auseinander setzt, einsehen, daß ein gleichbleibender, aussagefähiger Gewinnbetrag nur dann ermittelt werden kann, wenn die Prämisse sicherer Kenntnis aller zukünftigen Daten gesetzt wird. Von dieser Prämisse gingen wir auch aus, um eine Idealgewinngröße zu erhalten. Unsere Frage ist dann, ob und wie wir uns dieser Idealgröße unter der Prämisse der Unkenntnis der zukünftigen ökonomischen Entwicklung wenigstens nähern können. Der ökonomische Gewinn selbst kommt als Gewinngröße nicht in Frage, weil die Voraussetzung der Kenntnis der Zukunft im höchsten Maße unrealistisch ist. Das hindert uns nicht daran, ihn als anzustrebenden Idealwert hinzustellen. Wir haben die Gewinngröße, bei deren Ermittlung die folgenden Bedingungen zu beachten sind, als den unternehmungserhaltenden Gewinn bezeichnet. Als Bedingungen, die es zu erfüllen gilt, und die somit die Voraussetzungen für die Brauchbarkeit des zu konzipierenden Verfahrens bilden, können aus den bisherigen Ausführungen im einzelnen abgeleitet werden:

1) Zielkonformität
2) Praktikabilität
3) intersubjektive Nachprüfbarkeit
4) Vorrang der Mengenrechnung
5) Ansatz von Gegenwartsgrößen.

211 Die Bedingung der Zielkonformität

Wir wollen die Bedingung der Zielkonformität dann als erfüllt ansehen, wenn das zu konzipierende Verfahren dazu beiträgt, den Erreichungsgrad des gesetzten quantitativen Unternehmungszieles zu erhöhen. Der Vergleich zwischen dem ökonomischen Gewinn als Idealgröße und dem nominellen Gewinn der derzeitigen Bilanzierungspraxis hat in dem uns in erster Linie interessierenden Fall steigender Wiederbeschaffungspreise deutlich gemacht, daß der Erreichungsgrad des angestrebten Unternehmungszieles langfristige Gewinnmaximierung dann erhöht wird, wenn der nominelle Gewinn dem ökonomischen Gewinn angenähert wird. Die Annäherung geschieht - das hat die Abweichungsanalyse (Abschnitt 202.21) gezeigt - durch den Ansatz von Wiederbeschaffungspreisen im offiziellen Rechnungswesen.

212 Die Bedingung der Praktikabilität

Die Gewinngröße, die im Falle von Preisschwankungen ausgewiesen werden soll und somit Bemessungsgrundlage der Zwangsausgaben (Ausschüttung und Besteuerung) ist, kann keine ex-ante-Größe sein. Eine solche Größe basiert - wie der ökonomische Gewinn - ausschließlich auf ungewissen Erwartungen. In die Gewinngröße gingen "sehr viel mehr Planwerte, d.h. Unsicheres ein als in den Bilanzerfolg"[1], was zur Folge hat, daß eine auf Zukunftswerten aufbauende Gewinngröße unsicherer ist als der nominelle Gewinn. Aus diesem Grund muß es sich nach unserer Auffassung bei dem unternehmungserhaltenden Gewinn um eine ex-post-Größe handeln, die in dieser Beziehung dem nominellen Gewinn gleichkommt.

---

1 Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, S. 123.

"Unter realistischen Bedingungen, d.h. bei unsicheren Erwartungen, ist das Rechenschaftsinstrument vorzuziehen, zu dessen Aufstellung weniger Annahmen über die Zukunft erforderlich sind"[1]. Selbstverständlich gehen in die Höhe des unternehmungserhaltenden Gewinns wie beim nominellen Gewinn in gewissem Umfang Zukunftsgrößen ein, so bei der Schätzung der Höhe der Forderungsverluste und Rückstellungen und bei der Schätzung der "Nutzungsmöglichkeit und Nutzungsdauer"[2]. Zum Zwecke der Rechenschaft, das haben Baetge und Dietz nachgewiesen, lassen sich diese Schätzwerte durch Normierung und auszuschaltende Bewertungsfreiheiten intersubjektiv nachprüfbar machen[3]. Uns geht es in diesem Zusammenhang primär um die Ermittlung einer Gewinngröße, die als Bemessungsgrundlage für die Höhe der Zwangsausgaben nach Möglichkeit nicht zu hoch sein soll und daneben die Informationsbasis der betreffenden Unternehmung vergrößern soll.

Festzuhalten bleibt, daß wir insgesamt den Anteil der mit Ungewißheit behafteten Gewinneinflußgrößen minimieren wollen. Wir geben die höchst unrealistische Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft auf und sprechen in diesem Zusammenhang von der Bedingung der Praktikabilität, da wir uns weitestgehend an ex-post-Größen orientieren, um ein nach Möglichkeit praktikables Gewinnkonzept zu entwickeln.

---

1 Leffson, Ulrich, Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft, S. 6.

2 Derselbe, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, S. 122; vgl. ferner ebenda; derselbe, Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft, S. 6 f.

3 Vgl. Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung, S. 116 ff., und S. 151 ff.; Dietz, Horst, Externe Rechnungslegung und Normierung der Abschreibung, Köln und Opladen 1971 (in Vorbereitung).

Praktikabel im Sinne einer tatsächlichen Anwendung ist eine Konzeption nur dann, - dieser zweite Aspekt der Bedingung der Praktikabilität ist besonders hervorzuheben - wenn die für die Berechnung des unternehmungserhaltenden Gewinns erforderlichen Daten entweder verfügbar oder ohne wesentlichen Arbeitseinsatz aus dem für die Ermittlung des nominellen Gewinns ohnehin vorhandenen Zahlenmaterial gewonnen werden können. Nach unserer Auffassung hängt die praktische Anwendung eines theoretisch konzipierten Verfahrens im wesentlichen von dem Grad seiner Kompliziertheit ab. Wir wollen versuchen, dem Aspekt der Einfachheit der Datenbeschaffung bei der Ableitung unserer Konzeption Rechnung zu tragen.

213 Die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit

Bei der weiteren Diskussion der einzelnen Bedingungen, die bei der Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns erfüllt sein müssen, wird deutlich, daß die Bedingungen für sich nicht isoliert zu betrachten sind. Vielmehr handelt es sich um Elemente eines interdependenten Systems von Bedingungen. So stellt die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit gewissermaßen eine aus der Praktikabilität abgeleitete Bedingung dar. Praktische Anwendbarkeit eines theoretisch konzipierten Verfahrens bedingt m.E. intersubjektive Nachprüfbarkeit der Wertansätze. Es wurde in Abschnitt 202.12 ausgeführt, daß die ökonomische Gewinnrechnung lediglich auf Schätzungen aufbaut, weshalb bei diesem Konzept die intersubjektive Nachprüfbarkeit fehlt. Die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit ist dann erfüllt, wenn es gelingt, mit Größen zu rechnen, die sich frei von jeder subjektiven Schätzung ermitteln lassen. Jedem unabhängigen Dritten, der die Zahlenwerte des Rechnungs-

wesens prüft, muß die Ermittlung der verwandten Wertansätze (z.B. Wiederbeschaffungspreise) in eindeutiger Weise möglich sein.

214 Der Ansatz von Gegenwartsgrößen

Das Zahlenbeispiel[1] zum Vergleich von ökonomischem und nominellem Gewinn hat deutlich gemacht, daß die Kluft zwischen den beiden sich ergebenden Gewinnbeträgen dann am größten ist, wenn in der nominellen Rechnung an historischen Anschaffungspreisen festgehalten wird. Der nominelle Gewinn nähert sich aber dem ökonomischen Gewinn oder unterschreitet ihn sogar in einzelnen Perioden, wenn statt der historischen Anschaffungsauszahlungen für die Anlagen bei Preissteigerungen die Wiederbeschaffungspreise (Gegenwartspreise) zur Bemessung der Abschreibungsbeträge herangezogen werden. Wir wollen zur Bedingung machen, daß die Vergangenheitsgrößen sukzessive, d.h. von Periode zu Periode an die gegenwärtigen Preise angepaßt werden. Der unternehmungserhaltende Gewinn soll somit bei Preissteigerungen zwischen nominellem und ökonomischem Gewinn, der dabei die Zielrichtung angibt, liegen. Dabei wird nicht ausgeschlossen, daß trotz periodischer negativer und positiver Differenzen zwischen beiden Gewinngrößen die Summe der nominellen Gewinne mehrerer Perioden gleich der Summe der ökonomischen Gewinnbeträge dieser betrachteten Perioden ist. Um das festzustellen, müßten die nominellen Gewinnbeträge, die in ihrer Höhe von Periode zu Periode schwanken, in gleichhohe Beträge umgerechnet werden[2].

---

1 Vgl. S.51 f.dieser Arbeit.

2 Eine derartige Umrechnung in periodisch gleichbleibende Beträge ist mit Hilfe der Zinseszinsrechnung im Rahmen der Annuitätenmethode möglich.

215 Der Vorrang der Mengenrechnung

Mit der ökonomischen Gewinnrechnung - das wurde an früherer Stelle bereits erörtert[1] - erfolgt eine vollkommene Abkehr von der Mengenrechnung, wie sie der realen Kapitalerhaltung und den verschiedenen Substanzerhaltungsarten zugrunde liegt. Der Betriebswirt, der den ökonomischen Gewinn ermittelt, ist allein auf Zukunftsschätzungen von Zahlungsströmen angewiesen. Diese Tatsache zwingt ihn dazu, primär in Zahlungsgrößen zu denken. Eine Rückrechnung auf die Mengen dürfte in einer Unternehmung mit einem viele Produkte umfassenden Sortiment für zukünftige Perioden nur sehr schwer möglich sein. Die Zahlungsgröße, die z.B. als Umsatz der Unternehmung die gesamten abgesetzten Produkte, multipliziert mit ihren Preisen, enthält, ist sicherlich als reine Zahlungsgröße für zukünftige Perioden besser zu bestimmen als die möglichen Absatzmengen jedes einzelnen Produkts und der mögliche Preis jedes einzelnen Produkts, obwohl auch der Zahlungsgröße letzten Endes ein Mengengerüst zugrunde liegt. Es sind aber über den Zeitraum bis zum Planungshorizont nicht stets Güter gleicher Art. Gleiches gilt für den Beschaffungs- und Produktionsbereich. Bei Dieter Schneider, der ausdrücklich betont, daß in der ökonomischen Gewinnrechnung grundsätzlich von Zahlungsströmen ausgegangen wird[2], findet sich kein Hinweis dafür, aus welchem Grund nicht in Gütermengen gedacht wird. Der Grund liegt nach unserer Auffassung darin, daß die Aktivitäten zukünftiger Perioden sich besser in Zahlungsgrößen als in Mengengrößen antizipieren lassen. Unsere Gewinnkonzeption soll jedoch weniger

1 Vgl. S. 42 dieser Arbeit.

2 Vgl. Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 210.

auf Zukunfts- als auf Gegenwartsgrößen aufgebaut sein. In einer solchen Rechnung lassen sich selbst beim größten Sortiment die Mengen und Preise der einzelnen Faktoren ermitteln. Schätzungen sind nicht erforderlich. Mithin geht als weitere Bedingung in die Überlegungen ein, daß im Rahmen unserer Konzeption in Mengengrößen gedacht wird.

216 Ergebnis

Obwohl mit Hilfe der ökonomischen Gewinnrechnung unser Problem, die für eine evolutorische Wirtschaft typischen Preisschwankungen der Produktionsfaktoren im Rechenwerk der Unternehmung zu erfassen, theoretisch befriedigend gelöst wird, fehlt die praktische Anwendungsmöglichkeit dieses Gewinnermittlungskonzepts als Unternehmungserhaltungsverfahren.

Soll das Erhaltungskonzept, für das wir plädieren, nicht wie das Konzept des ökonomischen Gewinns (Ertragswerterhaltungskonzept) den Mangel der Unpraktikabilität aufweisen, so sind neben der Bedingung der Praktikabilität auch die übrigen, zum Teil mit dieser in Zusammenhang stehenden Bedingungen, zu erfüllen. Wir sind uns darüber im klaren, daß wir mit der Abkehr von der ökonomischen Gewinnrechnung aus praktischen Erwägungen möglicherweise den theoretisch optimalen Lösungsansatz für unser Erhaltungsproblem aufgeben. Unser Bestreben ist es, eine Lösung zu finden, selbst wenn sie theoretisch "suboptimal" sein sollte, die die genannten Bedingungen erfüllt und deren entsprechendes Erhaltungsverfahren als praktikabel angesehen werden kann.

3 Der Einfluß von Geld- und Sachwertschwankungen auf den Gewinn der Unternehmung

30 Der Begriff der Geld- und Sachwertschwankungen

Schmalenbach[1] war einer der ersten, der zwischen Preisveränderungen und Veränderungen des Geldwertes unterschied. Veränderungen des Geldwertes entstehen vor allem aus inflatorischen und deflatorischen Prozessen[2]. Es wird somit nicht der Preis eines einzigen Gutes berührt, sondern es wird eine Vielzahl von Gütern von den inflatorischen Einflüssen betroffen. Die Gesamtheit aller Preise bezeichnet man als das Preisniveau oder den generellen Preisindex[3] einer Volkswirtschaft. Die Kaufkraft einer Geldeinheit ist also als Funktion der Preise und damit des Preisniveaus anzusehen. Die Kaufkraft je Geldeinheit ist umso größer, je niedriger die Preise und damit das Preisniveau sinken. Die Kaufkraft des Geldes wiederum spiegelt den "Geldwert" wider. Der Geldwert ist der reziproke Wert des Preisniveaus[4]. Eine Geldwertminderung bedeutet, daß die Maßzahl, mit deren Hilfe der Geldwert und seine Veränderungen gemessen werden, steigt. Eine sehr anschauliche Darstellung zum Begriff des Geldwertes und der Geldwertschwankungen gibt das AICPA[5]: In einer Volkswirtschaft existieren nur die Güter g, s und m. Die relative Wichtigkeit dieser Güter beträgt:

---

1 Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., Leipzig 1926, S. 170.

2 Vgl. dazu ebenda; Ehrlicher, Werner, Geldtheorie, in: Kompendium der VWL, Bd. 2, Göttingen 1968, S. 36 ff.

3 Vgl. Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil, 9. Aufl., Tübingen 1965, S. 171.

4 Vgl. Brunner, Josef, Geldwertschwankungen in Erfolgsrechnung und Bilanz. Neue amerikanische Praxis und Lehre, Zürich 1962, S. 5.

5 American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 17 ff.

1 Einheit g = 10 Nutzeneinheiten
1 Einheit s = 4 Nutzeneinheiten
1 Einheit m = 2 Nutzeneinheiten

Zwischen diesen Gütern besteht eine Vielzahl von Tauschverhältnissen, so gilt z.B.

$$\frac{g}{s} = \frac{10}{4},$$

d.h. eine Einheit g entspricht 2,5 Einheiten s.

Um die Vielfalt solcher gegenseitigen Tauschverhältnisse zu vermeiden, bietet sich die Möglichkeit, alle Güter mit einer Einheit ein und desselben Gutes zu vergleichen und damit zu messen. Die Funktion der Wertschätzung übernimmt hier eine Einheit des Gutes m. Es gelten folgende Zusammenhänge:

1 Einheit g = 5 m
1 Einheit s = 2 m

Die Funktion, die das Gut m als Wertmesser übernimmt, entspricht exakt der Funktion des Geldwertes.

Ändert sich das Austauschverhältnis aller Güter zum gemeinsamen Nenner m im gleichen Verhältnis, so spricht man von einer Wertänderung des Gutes m in bezug auf die anderen Güter. Diese Wertänderung bezeichnet man als Geldwertschwankung. Die oben gemachte Annahme, daß sich die Austauschverhältnisse der Güter untereinander nicht ändern, entspricht selbstverständlich nicht der Realität.

Geldwertschwankungen liegen auch dann vor, wenn sich die Preise der einzelnen Güter nicht im gleichen Verhältnis ändern.

Neben den Geldwertschwankungen, die auch als "Preisänderungen durch Kaufkraftschwankungen"[1] bezeichnet werden, finden wir "echte Preisänderungen"[2] einzelner Güter. Ihre Ursache sind nicht Veränderungen des Geldwertes sondern geldwertänderungsunabhängige Veränderungen in den Kosten- und Preis-Absatz-Funktionen der Anbieter. Doch wird unmittelbar klar, daß jede einzelne Preisänderung einen - wenn auch i.d.R. infinitesimal kleinen - Einfluß auf den Geldwert hat.

Während der Geldwert sich errechnet aus der Summe aller Preise einer Volkswirtschaft, kann der Preis (Sachwert) umgekehrt durch den Geldwert und den Veränderungen beeinflußt werden. Es gilt:

$$(1) \quad P = p_1 + p_2 + \ldots p_n$$

für n und

$$(2) \quad \frac{1}{GW} = P,$$

wobei die Symbole folgende Bedeutung haben:

$p_1, p_2, \ldots p_n$ = Preise der Güter 1, 2, ...n
P = Preisniveau
GW = Geldwert.

Auch Gleichung (1) zeigt, daß jede Preisänderung p_i (i = 1,2,...n) einen Einfluß auf den allgemeinen Geldwert hat, wenn diese Beeinflussung auch infinitesimal klein sein kann.

Der Geldwert und dessen Veränderungen können einen indirekten Einfluß auf die Preise und deren

---

1 Illetschko, Leopold L., Der Scheingewinn, Der Österreichische Betriebswirt 1952, S. 3.

2 Ebenda; vgl. ferner Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., S. 170.

Änderungen ausüben. Häufig steigen die Preise bestimmter Güter deshalb - soweit es die Marktverhältnisse erlauben - weil der Geldwert steigt. Diese Rückkopplung ist indirekter Natur, weil die Preishöhe bestimmter Güter sich nicht aus dem Geldwert berechnen bzw. ableiten lassen kann, wie das zum Beispiel umgekehrt der Fall ist. Erfolgt eine Preissteigerung aufgrund eines gesunkenen Geldwertes, so sinkt uno acto der Geldwert aufgrund der Preissteigerung. Es läßt sich eine wechselseitige Beziehung zwischen Preis und Geldwert konstruieren. Diese direkte bzw. indirekte wechselseitige Abhängigkeit wird in dieser Arbeit vernachlässigt. Die Bestimmungsfaktoren der Geldwert- bzw. Preisschwankungen sind bedeutungslos, wenn es um die Frage ihrer Berücksichtigung im Jahresabschluß geht.

31 Messung der Geld- und Sachwertschwankungen

Da der Sachwert identisch ist mit dem Preis des betreffenden Gutes, treten bei Sachwertschwankungen keinerlei Maßstabsprobleme auf. Anders verhält es sich bei der Messung der Geldwertschwankungen. Man geht hierbei in der Regel von einer konstanten Zusammensetzung eines einem bestimmten Geldbetrag gegenübergestellten Güterbündels aus. Dieses Güterbündel bezeichnet man in der Statistik als "Warenkorb"[1]. Eine Geldwertmeßziffer läßt sich in der Weise bestimmen, daß man den Geldbetrag, der es im Bezugsjahr (Basisjahr) erlaubte, den zugrunde gelegten Warenkorb zu beschaffen, dem Betrag gegenüberstellt, der in dem Betrachtungsjahr (Berichtsjahr) aufzuwenden ist, exakt das gleiche Gütermix kaufen zu können. Den Betrag, der im Berichtsjahr aufzuwenden

1 Kellerer, Hans, Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben, Hamburg 1960/70, S. 82.

ist, erhält man aus der Summe der nach Art und Menge gleichgebliebenen Güter, multipliziert mit ihren aktuellen Preisen. Die Geldwertmeßziffer des Jahres t läßt sich wie folgt beschreiben:

$$GW_{ot} = \frac{p_t^1 \cdot x_o^1 + p_t^2 \cdot x_o^2 + \ldots p_t^i \cdot x_o^i + \ldots p_t^n \cdot x_o^n}{GW_o}$$

Dabei bedeuten:

GW_{ot} = Geldwertmeßzahl der Berichtszeit t bezogen auf die Basiszeit o

GW_o = im Basisjahr aufzuwendender Geldbetrag zum Erwerb des gesamten Warenkorbs

p_t^i = Preis des Gutes i zur Berichtszeit t

x_o^i = Menge des Gutes i zur Basiszeit o

Im Basisjahr ergibt sich für die Geldwertmeßzahl GW_{oo} ein Wert von 1, da für GW_o gerade der Betrag steht, der erforderlich ist, die gesamten Güter des Warenkorbs zu erwerben. Steigt die Geldwertmeßzahl in Zeiträumen, die auf den Bezugszeitraum folgen, so hat sich der Geldwert verschlechtert, und umgekehrt.

Multipliziert man die hier beschriebene Geldwertmeßzahl mit 100, so bezeichnet man sie in der Statistik als Index, beziehungsweise diese spezielle Form als Preisindex. Man schreibt[1]:

---

1 Es handelt sich dabei um den Preisindex nach Laspeyres, da als Gewichte die Verbrauchsmengen des Basisjahres angesetzt werden.

$$P_{ot} = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_t^i \cdot x_o^i}{\sum_{i=1}^{n} p_o^i \cdot x_o^i} \; 100$$

P_{ot} bezeichnet den Preisindex für die Berichtszeit t bezogen auf die Basiszeit o. Als Meßzahl des Geldwertes soll nachfolgend immer der Index verwendet werden. Auf die Problematik der Indexberechnung bei wechselndem Inhalt des Warenkorbs, die hier erörtert werden soll, weist das Schrifttum hin[1].

32 Die Priorität in der Berücksichtigung von Geldwertschwankungen oder Sachwertschwankungen

320 Die Einbeziehung von Geldwertschwankungen in die Untersuchung

In den bisherigen Ausführungen wurde darauf verzichtet, der Frage nachzugehen, ob und wieweit Auswirkungen der Preisänderungen der Produktionsfaktoren von den Schwankungen des Geldwertes herrühren. Im amerikanischen Schrifttum werden gerade die Probleme am leidenschaftlichsten diskutiert, die sich bei der Eliminierung der Auswirkungen von Geldwertschwankungen ergeben[2]. In der Accounting Research Study No. 6

---

1 Vgl. Fisher, Irving, The Making of Index Numbers, Nachdruck der 3. Aufl., New York 1967, S. 43 ff.; Flaskämper, Paul, Artikel: Indexzahlen HdSW, Bd. 5, S. 194; Neubauer, Werner, Über die Konstruktion, den Sinn und die Zwecke von Preisindexzahlen, in: Umrisse einer Wirtschaftsstatistik, Festgabe für Paul Flaskämper, hrsg. von Adolf Blind, Hamburg 1966, S. 16 ff.

2 Vgl. die im Literaturverzeichnis aufgeführten amerikanischen Titel zum Problem der Eliminierung der Geldwertschwankungen.

des AICPA heißt es dazu: "The bulk of this study is, in essence, a study of the most sophisticated technique thus for devised for making this allowance, namely, the use of a measure of the general level of prices"[1].

Der Zusammenhang zwischen Geldwert- und Preisschwankungen[2] zwingt uns dazu, beider Einflüsse auf die Periodenerfolge zu untersuchen.

Im Schrifttum werden neben dem allgemeinen Preisindex, der alle in einer Volkswirtschaft vorkommenden Güter erfaßt, weitere Indizes genannt, die im Rahmen der Bilanzierung zur Ausschaltung der Geldwerteinflüsse angewandt werden sollen. Schmalenbach, der maßgeblich an der Entwicklung der Theorie der realen Kapitalerhaltung beteiligt war, schlägt vor, mit Hilfe des Großhandelspreisindexes die Bilanzpositionen unter Berücksichtigung ihres zeitlichen Eintritts in die Untersuchung auf eine Maßgröße einheitlicher Kaufkraft zu bringen[3]. Schmalenbach entscheidet sich deshalb für den Großhandelspreisindex, weil er auch für die Vergangenheit leicht erhältlich sei[4] und der Forderung nach "Wesentlichkeit"[5] entspreche. Außerdem stelle der Großhandelspreisindex den "Preis der Waren an sich"[6] dar und gleiche die Preisschwankungen der einzelnen Waren in sich aus, ohne ihre Gesamtwirkung zu vernachlässigen[7].

---

1 American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 8.

2 Vgl. S. dieser Arbeit.

3 Vgl. Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., S. 229.

4 Vgl. ebenda.

5 Ebenda, S. 221.

6 Derselbe, Goldmarkbilanz, Berlin 1922, S. 38.

7 Ebenda.

In jüngeren Veröffentlichungen werden häufig andere Indizes zur Umwertung der Bilanzpositionen vorgeschlagen, die auch bei Unternehmungen praktisch angewandt werden. Im amerikanischen Schrifttum[1] werden hauptsächlich vier generelle Preisindizes genannt, die man als Korrekturgrößen heranziehen könnte[2]:

1) den Lebenshaltungskostenindex (Consumer Price Index)

2) den Großhandelspreisindex (Wholesale Price Index)

3) den General-Baukostenindex (Composite Construction Cost Index)

4) den Index, der den Preisverfall des Bruttosozialprodukts anzeigt (GNP Gross National Product Implicit Price Deflator)

Überwiegend dürfte der Lebenshaltungskostenindex als Korrekturgröße angesehen und auch angewandt werden[3].

---

1 Im Statistischen Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland werden ebenfalls der Lebenshaltungskostenindex und der Großhandelspreisindex geführt, die als generelle Indizes anzusehen sind. Darüberhinaus werden noch weitere allgemeine Preisindizes angegeben, von denen wir den Index der Erzeugerpreise industrieller Produkte, den Index der Grundstoffpreise, den Index für Bau- und Baulandpreise und den Index der Einzelhandelspreise nennen wollen, vgl. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1970, Wiesbaden 1970, S. 403 ff.

2 Vgl. zur Bestimmung von Indexzahlen Mudgett, Bruce D., Index Numbers, New York 1951; und zu ihrer Analyse Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price Level Changes on Business Income, Capital and Taxes, American Accounting Association, (o.O.), 1956, S. 173 ff.; American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 70 ff.

3 In den nachfolgend aufgeführten Veröffentlichungen wird entweder explicite der Lebenshaltungskostenindex als Korrekturgröße angesehen oder aber mit diesem Index bei Anwendungsbeispielen gearbeitet:

In der Studie von R.C. Jones der AAA heißt es zu dem Problem, welches der beste generelle Index sei: "While no index number can measure changes in the value of the dollar with precision, there are good reasons for believing that for this purpose the Consumers' Price Index is superior to any other currently available index"[1]. Die Gründe, die nach Jones für seine Anwendung im Rechnungswesen sprechen, sind "its general acceptability, its sound construction, and its ready availability"[2]. Gegen ihn spricht, daß er nicht die unternehmungsspezifischen Gegebenheiten in der Zusammensetzung ganz bestimmter Produktionsfaktoren erfaßt.

321 Der Gedanke einer Aufspaltung der Preisänderung in einen Geldwertänderungsteil und einen Preisänderungsteil

Jede Preisänderung eines Gutes führt dann zu einer

Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price-Level Changes, S. 173 ff.; Mason, Perry, Price-Level Changes and Financial Statements - Basic Concepts and Methods, American Accounting Association, Iowa City, Iowa, 1956, Reprint 1965, S. 15 ff.; Goudeket, A., An Application of Replacement Value Theory, The Journal of Accountancy, July 1960, S. 41; Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Accounting for Stewardship in a Period of Inflation, London 1968, S. 8. In den Veröffentlichungen des AICPA wird dagegen die Auffassung vertreten, daß der GNP deflator der umfassendste und zuverlässigste generelle Index sei; vgl. American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 111 f.; dasselbe, Financial Statements Restated for General Price-Level Changes, Statement of the Accounting Principles Board No. 3, New York 1969, S. 5

1 Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price-Level Changes, S. 179.

2 Ebenda.

in einem Index erfaßten Geldwertänderung, wenn dieses Gut sich in der Gütersammlung befindet, die zur Geldwertbestimmung herangezogen wird. Der Einfluß der Preisänderung eines einzelnen Gutes auf den Geldwert ist ohne Zweifel sehr gering, da zur Berechnung des Geldwertes eine große Anzahl von Gütern herangezogen wird.

Shady[1] stellt Betrachtungen darüber an, wie groß umgekehrt der Einfluß der Geldwertschwankung bei einer vorgegebenen Preisschwankung eines Gutes ist. Zur Verdeutlichung dieses Zusammenhanges diene das folgende Beispiel:

Der Lebenshaltungskostenindex, den wir als allgemeinen Index ausgewählt haben[2], soll sich im Laufe eines Geschäftsjahres wie folgt entwickeln:

Datum	Index
1. 1. 70	100
1. 6. 70	110
31.12. 70	120

Das betrachtete Geschäft besteht im Kauf und Verkauf einer bestimmten Ware und sei durch folgende Zahlen wiedergegeben:

---

1 Vgl. Shady, Aly Mahrous, A New Framework for Adjusting Accounting Data for Price Changes, Diss., Urbana, Illinois, 1963, S. 48 ff.

2 Es wurde bereits darauf verwiesen, daß der Lebenshaltungskostenindex von den allgemeinen Indizes im Schrifttum am häufigsten für Korrekturzwecke verwandt wird, vgl. Abschnitt 320 dieser Arbeit.

Datum	Stück		Preis (DM)		
	Zugang	Abgang	Einkaufs-preis	Verkaufs-preis	Wiederbe-schaffungs-preis
1.1. 1970	600		2,-		
1.7. 1970		400		2,50	2,30

Eine Aufwandsbewertung der veräußerten 400 Einheiten zu Anschaffungskosten führt zu einem Gewinn aus dieser Verkaufstätigkeit von DM 200,-. Folgt man jedoch der Bedingung, Gegenwartswerte im Rechnungswesen anzusetzen[1], so ist der Aufwandsberechnung ein Preis von DM 2,30 (Wiederbeschaffungspreis am Verkaufstag) zugrunde zu legen. Es ergibt sich nur ein Gewinn von DM 80,-. Die Differenz zwischen den beiden Gewinngrößen in Höhe von DM 120,- versucht Shady auf Sachwertänderungseinfluß und Geldwertänderungseinfluß aufzuteilen. Ein solches Verfahren erfordert folgende Voraussetzungen:

1) Die Geldwertänderung stimmt in Richtung und Ausmaß nicht überein mit der Preisänderung jedes einzelnen von der Unternehmung benötigten Gutes. (Liegt diese Voraussetzung nicht vor, so ist eine Trennung zwischen Geld- und Sachwerteinfluß überflüssig).

2) Die Geldwertänderung stimmt in Richtung und Ausmaß mit der Änderung aller Güter, die von der Unternehmung benötigt werden, insgesamt überein oder

1 Vgl. S. 67 dieser Arbeit.

3) ist Prämisse 2) nicht erfüllt, so ist von einem Geldwert auszugehen, dem zur Berechnung die Preis - Mengen - Produkte aller von der Unternehmung benötigten Güter zugrunde liegen[1].

In unserem Beispiel ist bis zum Verkaufstag am 1. 6. 1970 der Wiederbeschaffungspreis prozentual stärker gestiegen als der Lebenshaltungskostenindex. Nur in Höhe dieser Differenz ist nach Shady ein "echter" Beitrag zum Periodenerfolg entstanden[2]. Diese Terminologie Shady's kann nicht unsere Zustimmung finden, da es sich bei dieser Größe nicht um einen Beitrag zum Periodenerfolg handelt. Bei einer Rechnung mit gegenwartsnahen Preisen ergibt sich - wie oben beschrieben - ein Gewinn in Höhe von DM 80,-. Wir wollen uns jedoch nicht an der Ausdrucksweise von Shady stören, sondern untersuchen, ob eine Aufspaltung des sich bei nomineller Rechnung im Gegensatz zu einer Rechnung mit Wiederbeschaffungspreisen ergebenden Mehrbeitrags zum Periodenerfolg von DM 120,- in einen Geldwertänderungs- und einen Sachwertänderungsanteil möglich und sinnvoll ist. Die Höhe des sogenannten "echten" Beitrags zum Periodenerfolg läßt sich wie folgt bestimmen:

$$\underbrace{400 \cdot 2{,}30}_{\text{(Wiederbeschaffungspreisänderungseinfluß)}} - \underbrace{400 \cdot 2{,}00 \frac{110}{100}}_{\text{(Geldwertänderungseinfluß)}} = 40$$

Das ist der zusätzliche Beitrag zum Periodenerfolg, der sich durch die Wiederbeschaffungspreissteigerung

---

1 Hier wird ein unternehmungsindividueller Preisindex angesprochen, vgl. dazu Abschnitt 32450 dieser Studie.

2 Vgl. Shady, Aly Mahrous, A New Framework, S. 50.

über die Geldwerterhöhung hinaus ergibt. Der gesamte Beitrag zum Periodengewinn aufgrund des gestiegenen Wiederbeschaffungspreises wurde um den Teil, der auf die Geldwertschwankung zurückgeht, gekürzt. Bei stabilem Geldwert betrüge der Beitrag zum Periodengewinn aufgrund der Wiederbeschaffungspreiserhöhung DM 120,-, ein Geldwertänderungseinfluß existiert nicht. Der Teil in Höhe von DM 40,- des Periodenerfolgs von DM 200,- (Gewinn nach Handels- und Steuerrecht) ist allein der Komponente Sachwertschwankung zuzuordnen, da der Einfluß der Geldwertschwankung eliminiert wurde.

Es bleibt die Komponente zu berechnen, die nur der Geldwertänderung zuzurechnen ist:

$$\underbrace{400 \cdot 2{,}00 \; \frac{110}{100}}_{\text{(Geldwertänderungseinfluß)}} - \underbrace{400 \cdot 2{,}00}_{\text{(Bewertung zu Anschaffungskosten)}} = 80$$

Insgesamt ergibt sich ein Gewinnbestandteil aus Wertänderungen (Preiserhöhung und Geldwertminderung) in Höhe von DM 120,-. Dieser Teil des Periodenerfolges von DM 80,- ist nur der Geldwertschwankung zuzurechnen.

Zum gleichen Ergebnis kommen wir durch die Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen. Shady liefert lediglich eine Zusatzinformation, die besagen soll, welcher Teil des Betrages, um den der nominelle Gewinn zu verringern ist, dem Geldwertänderungseinfluß entspricht und welcher dem Preisänderungseinfluß. Das Beispiel macht deutlich, daß unter den genannten Prämissen eine Information darüber zu erhalten ist, welchen Anteil Geldwertänderung und Preisänderung an

dem Betrag haben, um den der nominelle Gewinnbetrag zu vermindern ist. Einschränkend muß hinzugefügt werden, daß diese Information nur dann gegeben werden kann, wenn der Preis in seiner Höhe zu einem ganz bestimmten Teil von der Höhe des Geldwertes abhängt. Lediglich der Teil der Preisänderung, der - in Prozenten ausgedrückt - die Änderungsrate des Geldwertes nach oben oder nach unten über- bzw. unterschreitet, stellt eine originäre Preisänderung dar; eine Änderung, die ihren Ursprung nicht in einer Geldwertänderung hat. Die implizierte funktionale Beziehung zwischen dem Geldwert, ausgedrückt durch den Lebenshaltungskostenindex, und einem einzigen Gutspreis besteht mit Sicherheit nicht. Das würde zur Folge haben, daß sich jeder Preis mindestens im gleichen Verhältnis wie der Geldwert ändert. Der Preis eines bestimmten Gutes kann demzufolge nicht schwächer ansteigen bzw. stärker absinken im Verhältnis zum Geldwert, wenn dieser um einen bestimmten Prozentsatz ab- bzw. zunimmt. Der Geldwert als Durchschnittswert soll aber gerade eine globale Aussage über den Stand aller Preise aller Güter machen. Wenn nicht alle Preisänderungsraten von vornherein gleich sind - dann brauchten wir keinen allgemeinen Geldwert mehr - dann liegen einige Preisänderungsraten unter und einige über der sich ergebenden durchschnittlichen Änderungsrate, der Geldwertänderung. Zudem ist durchaus denkbar, daß eine Preisänderung eines bestimmten Gutes nicht von der Entwicklung des Geldwertes abhängt, ja sogar in entgegengesetzter Richtung erfolgen kann.

Der Einfluß des sich ändernden Geldwertes auf die einzelnen Güterpreise läßt sich nicht exakt messen, weshalb eine Zurechnung von Geldwertänderungseinfluß und Preisänderungseinfluß bei sich ändernden Wiederbeschaffungspreisen eines Gutes in der oben be-

schriebenen - von Shady vorgeschlagenen - Art unterbleiben muß. Das spricht für unsere Lösung, bei Sachpositionen den Preis und nicht den Geldwert zur Anpassung an die gegenwärtigen Größen ins Kalkül aufzunehmen.

Ob eine Geldwertänderung überhaupt zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns herangezogen werden muß, das sollen die weiteren Ausführungen deutlich machen.

322 Die Betrachtung der Unternehmung als Einkommenserzielungseinheit ohne Einbeziehung der Konsumsphäre des Unternehmers

Gynther, der sich mit dem Problem auseinandersetzt, ob überhaupt einer der im vorangehenden Abschnitt 320 aufgeführten generellen Indizes anzusetzen sei, schreibt dazu: "It seems that those who look upon a company from outside its four walls are those who would want its profit determined with the aid of one general index"[1]. Gemeint sind mit den Außenstehenden sowohl die Aktionäre als auch die Eigentümer von Nicht-Aktiengesellschaften, die nicht gleichzeitig Unternehmer sind. Die Wahl für einen generellen Index wird mit einer bestimmten Gruppe von Interessenten am Jahresabschluß in Verbindung gebracht. Hingegen: "It seems, too, that those who look upon a company as from within will want its profit determined with the aid of specific indexes (or specific prices if available). People in this category often feel as if they are part of the firm"[2].

---

1 Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes: Theory and Procedures, Oxford, London u.a., 1966, S. 45.

2 Ebenda.

Die insider fordern deshalb als Korrekturgrößen der einzelnen Bilanzpositionen die Berücksichtigung spezieller Preisänderungen oder Änderungen spezieller Preisindizes[1], weil sie an einer Erhaltung der Substanz und der Produktionskapazität der Unternehmung größtes Interesse zeigen: "They want to see the entity's (company's) physical stock of assets and operating capacity maintained from period to period before arriving at profit - thus involving the use of specific indexes"[2]. Die Forderung einer hier nicht näher präzisierten Unternehmungserhaltung wird mit einer ganz bestimmten Gruppe - den insidern - in Verbindung gebracht. Darin kommt das langfristige Interesse am Unternehmungsgeschehen zum Ausdruck. Dem insider liegt daran, das gewählte oder ihm vorgegebene quantitative Ziel zu erreichen. Das gelingt auf lange Sicht nur dann, wenn die gewinnabhängigen Zwangsausgaben - wie in Abschnitt 101 beschrieben - nicht zu hoch sind, d.h. wenn der Gewinn seinem Betrag nach den von uns vorgeschlagenen unternehmungserhaltenden Gewinn nicht übersteigt.

Gleichzeitig, und das führt uns in unseren Überlegungen weiter, wird der Erhaltungsgedanke mit den Wiederbeschaffungspreisen spezieller Güter in Verbindung gebracht. Ist die Erhaltung der Unternehmung gewährleistet, d.h. das Unternehmungsziel erreichbar, wenn die einzelnen Bilanzpositionen mit einem allgemeinen Preisindex geldwertkorrigiert werden oder

---

1 In dem in Fußnote 1 auf S. 84 bezeichneten Zitat wird deutlich, daß spezielle Preisindizes nur dann zur Korrektur herangezogen werden, wenn die Einzelpreise nicht verfügbar sind. Den insidern kommt es auf die speziellen Preise an; ein spezieller Index dient nur als "Hilfsgröße".

2 Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 46.

müssen hierfür die Wiederbeschaffungspreise der einzelnen Güter - oder an ihrer Stelle spezielle Preisindizes für einzelne Güterarten - verwandt werden? Kann der Ansatz eines generellen Preisindexes als Korrekturgröße zur Erhaltung der Unternehmung führen? Gynther hat diese Frage mit "nein" beantwortet[1]. Ein Ansteigen des allgemeinen Preisindexes für einen Unternehmer der Zigarettenindustrie ist ohne Frage von größter Wichtigkeit, wenn dieser Anstieg auf erhöhte Tabakpreise zurückzuführen ist und nicht auf gestiegene Eisenerzpreise, was hingegen für den Stahlerzeuger von größtem Interesse ist. Die Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns und mit ihm die Erreichung der quantitativen Unternehmungsziele kann nur dann gesichert werden, wenn die Preisbewegungen der von der Unternehmung eingesetzten Faktoren im Rechnungswesen beachtet werden.

Das folgende Beispiel des Kaufs und Verkaufs eines Edelmetalls mag diesen Zusammenhang verdeutlichen:

	Tonnen (t)		Preis		
Datum	Zugang	Abgang	Einkaufs-preis	Verkaufs-preis	Wiederbe-schaffungs preis
6.1.1970	125		8.000		
15.5.1970		125		10.000	9.000

Der Geldwert habe sich im Zeitraum vom 6. 1. bis zum 15. 5. 1970 um 8 % verschlechtert, gemessen am Index

1 Vgl. Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 46, er schreibt: "It is contended, therefore, that those who support the general index concept of current cost for profit determination either consciously or subconsciously do not subscribe to the going concern convention".

der Erzeugerpreise industrieller Produkte. Vereinfachend wird als Aufwand der Periode nur der Rohstoffaufwand angesetzt.

Zieht man die spezielle Preisänderung (Sachwertschwankung) nicht mit in die Überlegung ein, dann stellt sich die Frage, ob der Unternehmer DM 250.000 als Gewinn ausweisen kann. "Es muß so viel in der Unternehmung zurückbehalten werden, daß die Wiederbeschaffung der verbrauchten Produktionsfaktoren möglich ist"[1]. Diese Feststellung gilt ganz allgemein als Minimumforderung, um den Gewinn nicht zu hoch auszuweisen.

Um die Wiederbeschaffung der verkauften Rohstoffe zu gewährleisten, hat es wenig Zweck, statt der DM 250.000 nur DM 170.000 als Gewinn auszuweisen. Der Gewinnbetrag von DM 170.000 ergäbe sich, wenn man die Anschaffungsauszahlung für die 125 t Edelmetall zur Aufwandsberechnung an den zum Verkaufszeitpunkt herrschenden Geldwert anpaßte. Die Unternehmung könnte in diesem Fall über einen Betrag von DM 1.080.000 zur Wiederbeschaffung der im Produktionsprozeß verbrauchten Produktionsfaktoren verfügen:

	1.250.000	Umsatz
./.	170.000	auszuschüttender Gewinn
	1.080.000	einbehaltener Gesamtbetrag zur Wiederbeschaffung

Der Betrag von DM 1.080.000 reicht jedoch nicht aus, das gleiche Beschaffungs- und Absatzvolumen aufrecht zu erhalten. Tatsächlich kostet die Wiederbeschaffung der verbrauchten Güter DM 1.125.000. Verrechnet man

---

1 Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 18.

dementsprechend DM 1.125.000 als Aufwand, so ergibt sich ein ausschüttungsfähiger Gewinn von DM 125.000:

	1.250.000	Umsatz
./.	1.125.000	einbehaltener Gesamtbetrag zur Wiederbeschaffung
	125.000	auszuschüttender Gewinn

Die einzige - im hohen Maße unrealistische - Situation, in der eine Korrektur des Aufwands mit Hilfe eines allgemeinen Preisindexes die Wiederbeschaffung der verbrauchten Rohstoffe gewährleistet, ist dann gegeben, wenn im obigen Beispiel sich der Preis des Edelmetalls sich genau im gleichen Verhältnis verändert hätte wie der allgemeine Geldwert. Für die Gewinnermittlung und -ausschüttung sind damit die Preisschwankungen der einzelnen der benötigten Produktionsfaktoren maßgeblich, nicht die allgemeine Geldwertänderung.

Auch Dieter Schneider, der für die Erhaltung des Ertragswertes der Unternehmung plädiert, spricht sich prinzipiell gegen eine Berücksichtigung von Geldwertschwankungen aus[1]: "Für die Erhaltung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmung entscheiden (bei Vernachlässigung des technischen Fortschritts und von Bedarfswandlungen) allein die Preise der einzelnen Produktionsfaktoren"[2].

Es sei ausdrücklich hervorgehoben, daß die Aussage, der unternehmungserhaltende Gewinn könne nur bestimmt werden, wenn den Preisänderungen der Produktionsfaktoren Rechnung getragen wird - was unserer Auf-

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 17 ff.; derselbe, Investition und Finanzierung, S. 211.

2 Derselbe, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 18 (Hervorhebungen im Original kursiv).

fassung entspricht - unter den folgenden, sehr vereinfachenden Prämissen abgeleitet wurde:

1) technischer Fortschritt ist gleich Null
2) Bedarfswandlungen sind nicht eingetreten und
3) Absatzpreise sind konstant geblieben

Da eine derartige ceteris-paribus-Betrachtung sehr unrealistisch ist - bei steigenden Preisen und sinkendem Geldwert ist ein gleichbleibender Absatzpreis kaum denkbar; technischer Fortschritt und ständige Bedarfswandlungen kennzeichnen geradezu die derzeitige Wirtschaftsentwicklung - werden die Prämissen im weiteren Verlauf der Analyse abgewandelt werden müssen.

Die Unternehmung wird dabei als reine Leistungserstellungseinheit, die langfristig erhalten bleiben soll, betrachtet. Der unternehmungserhaltende Gewinn wird durch den Erhaltungsaufwand bei unterstellt gleichbleibenden Erträgen definiert. Obwohl die Erhaltung der Unternehmung letztlich der langfristigen Gewinnmaximierung gilt - von dieser Zielsetzung sind wir ausgegangen - bleibt die Gewinnermittlung von einer Geldwertänderung unbeeinflußt. Der Geldwert, dessen Veränderungen durch generelle Indizes ausgedrückt werden, hat - so lautet unser Ergebnis - für die Unternehmungserhaltung und damit für die Bemessung des unternehmungserhaltenden Gewinns keine Bedeutung.

323 Die Einbeziehung der Konsumsphäre des Unternehmers

Das Ergebnis unserer bisherigen Überlegungen, daß die Unternehmungserhaltung nur dadurch gesichert werden kann, daß die einzelnen Preisänderungen der Produktions-

faktoren im Rechnungswesen erfaßt werden, gilt nur für die Gewinnermittlung bzw. für den Gewinnausweis. Über die Verwendung des so ermittelten Gewinns wurde keine Aussage gemacht. Die Betrachtung der Unternehmung als Leistungserstellungs- und Gewinnerzielungseinheit schloß mit dem Ausweis des unternehmungserhaltenden Gewinns ab. Koch geht von der Zielsetzung, einen gleichbleibenden Konsum-Entnahmestrom zu maximieren, aus und bezieht damit die Konsumsphäre des Unternehmers in die Betrachtung des Unternehmungsprozesses ein[1]. Der Unternehmer betreibt die Unternehmung nicht als Selbstzweck, sondern sie dient ihm als Mittel zur Erzielung von Einkommen, mit dem er seine Konsumwünsche befriedigen kann. Über den Unternehmer als Wirtschaftssubjekt unterstellt Koch, daß er sich "ausschließlich unternehmerisch betätigt, um Einkommen zu erzielen"[2]. Der übergeordnete Zweck des Betreibens einer Unternehmung besteht in der Schaffung eines "höheren Wohlstandes" bzw. einer "umfassenderen Güterversorgung"[3]. Die Unternehmung wird als eine Vorstufe der Haushaltung aufgefaßt: "Die Unternehmung ist der Haushaltung vorgelagert und untergeordnet. Denn die Haushaltung bildet gewissermaßen die letzte Produktionsstufe bei der Schaffung der Voraussetzungen für den Konsum"[4].

---

1 Vgl. Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 414 ff.; derselbe, Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsrechnung, S. 69 ff.

2 Derselbe, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 415.

3 Derselbe, Betriebliche Planung, Wiesbaden 1961, S. 16.

4 Derselbe, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 416.

Verhält sich der Unternehmer ökonomisch rational[1], dann wird er versuchen, diejenige Handlungsweise zu realisieren, die zu einem maximalen Konsumstrom und damit zum maximalen Konsumniveau führt[2].

Folgt man der Koch'schen Auffassung des Unternehmungsbegriffs, nach dem die Unternehmung eine Vorstufe der Haushaltung bildet, so ist die Frage zu stellen, welchen Einfluß Preis- und Geldwertschwankungen auf die Breite des Konsum-Entnahmestroms haben. Es ist meines Erachtens sicher, daß den Unternehmer nicht nur die abstrakte nominelle Höhe des Konsum-Entnahmestroms interessiert. Von letzter, entscheidender Bedeutung ist der Wert, den dieser Konsum-Entnahmestrom für den Unternehmer repräsentiert. Der Geldstrom ist soviel "wert", wie der Unternehmer damit an Konsumgütern nachfragen kann[3]. Mit anderen Worten, ihn interessiert die Kaufkraft des Geldes bzw. der Geldwert. Trägt man einer laufenden Geldwertänderung bei der Bestimmung des gleichbleibenden maximalen Konsum-Entnahmestroms nicht Rechnung, so läuft man Gefahr, daß sich das Wohlstandsniveau der Anteilseigner der Unternehmung laufend ändert, je nachdem, ob der Geldwert steigt oder sinkt. Ob und in welchem Ausmaß sich der Geldwert in Zukunft ändern wird, kann zum Zeitpunkt der Bestimmung des maximalen gleichbleibenden Konsum-Entnahmestroms nur geschätzt werden, es sei denn, man unterstellt auch hier vollkommene

---

1 Die Prämisse rationalen Verhaltens ist erforderlich, da "menschliches Handeln .. der wissenschaftlichen Analyse nur dann zugänglich ist, wenn es rational vollzogen wird, d.h. wenn es ausschließlich auf Zielvorstellungen des Handelnden (Zwecke) zurückgeführt werden kann. Tätigkeiten, die sich nicht rational begründen lassen, können nicht mit Verstandesmitteln begriffen werden", Koch, Helmut, Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, ZfhF 1957, S. 581.

2 Vgl. Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns, S. 420 f.

3 Vgl. dazu Endres, Walter, Der erzielte und der ausschüttbare Gewinn der Betriebe, Köln und Opladen, 1967, S. 145 ff.

Voraussicht der Zukunft. Unter dieser Prämisse wäre der nominelle Konsum-Entnahmestrom so zu bemessen, daß er sich von Periode zu Periode um die Geldwertänderungsrate verändert. "Dieser Unternehmer muß also von einem jährlich steigenden Entnahmestrom ausgehen", wenn er bei sinkendem Geldwert einen gleichbleibenden realen Konsum wünscht[1]. Zieht man die Konsumsphäre des Unternehmers - Koch entsprechend - mit in den Unternehmungsbegriff ein, so ist in diesem Fall die allgemeine Geldwertentwicklung zu beachten. Mit dieser Aussage unterstellen wir, daß der Unternehmer bei der Verwendung seiner Gewinnentnahmen so breit streut, daß die durchschnittliche Preisentwicklung seiner Gesamtnachfrage durch den allgemeinen Geldwert repräsentiert wird. Diese Annahme ist ohne Zweifel berechtigt für den Teil der Gewinnausschüttung, der für Konsumzwecke verwendet wird. Als Korrekturgröße für diesen Teil des Konsum-Entnahmestroms wird man wohl als generellen Index den Lebenshaltungskostenindex wählen, weil dieser die Entwicklung der Konsumgüterpreise am besten wiedergibt. Legt der Unternehmer einen Teil des an ihn ausgeschütteten Gewinns in einem beliebigen Investitionsobjekt an, so ist für die Korrektur dieses Teils des Konsum-Entnahmestroms die Preisentwicklung des betreffenden Investitionsobjekts maßgebend. Handelt es sich bei dem Investitionsobjekt um Gebäude mit den dazugehörigen Grundstücken, so ist der Index für Bau- und Baulandpreise heranzuziehen. Voraussetzung für die Ermittlung eines Gesamtkorrekturfaktors für den Konsum-Entnahmestrom ist die Kenntnis der einzelnen Verwendungsarten und der zugehörigen Geldbeträge. Wir wollen jedoch vereinfachend annehmen, daß die einzige Gewinnverwendungsart des Unternehmers die für Konsumgüter ist. Unter

---

1 Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, S. 211.

dieser Prämisse ist der Lebenshaltungskostenindex die adäquate Korrekturgröße: Das Realeinkommen des Unternehmers sinkt, wenn der Lebenshaltungskostenindex steigt. Die Höhe des Geldwertes, ausgedrückt durch den Lebenshaltungskostenindex, ist in diesem Fall entscheidend für die Bestimmung des realen Konsums, den der nominelle Geldstrom repräsentiert. Damit ist ausgesagt, daß bei der Fassung des Unternehmungsbegriffs, bei der der Konsumbereich des Unternehmers mit zur Unternehmung gerechnet wird, zusätzlich zu den Auswirkungen von Preisschwankungen einzelner Güter auch die Auswirkungen der Geldwertschwankungen zu beachten sind.

324 Die Problematik der Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen

324.0 Qualitative Veränderungen der zu beschaffenden Produktionsfaktoren

324.00 Die Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen ohne Einbeziehung von Sonderanfertigungen der Produktionsfaktoren

Die in dieser Arbeit vertretene Auffassung, zur Anpassung der Bilanzpositionen bei schwankenden Preisen die Wiederbeschaffungspreise der benötigten Produktionsfaktoren als Korrekturgrößen anzusetzen, setzt die Kenntnis dieser Wiederbeschaffungspreise voraus. Nur wenn die Wiederbeschaffungspreise ermittelt werden können, d.h. wenn sie verfügbar sind, ist die Bedingung der Praktikabilität des Lösungsansatzes gegeben. Fraglich bleibt lediglich, ob auch die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit

erfüllt werden kann. Die übrigen Bedingungen zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns - Zielkonformität, Vorrang der Mengenrechnung und Ansatz von Gegenwartsgrößen - werden durch den Ansatz von Wiederbeschaffungspreisen bei der Aufwandsbewertung auf jeden Fall erfüllt. In den vorliegenden Ausführungen findet sich oftmals die Einschränkung, "wenn diese Wiederbeschaffungspreise verfügbar sind". Es muß jetzt untersucht werden, wann diese Bedingung gegeben ist oder wie sie erfüllt werden kann, und zwar in diesem Abschnitt für diejenigen Produktionsfaktoren, die bei den Zulieferern im normalen Fertigungsprozeß erstellt werden und keine einmaligen Produktionsleistungen erfordern, wie z.B. besondere Pläne beim Bau einer Fabrikhalle oder zur Anfertigung einer bestimmten Spritzgußform. Die ganze Problematik, die mit der Bestimmung der Wiederbeschaffungspreise verbunden ist, geht aus den folgenden Sätzen Riegers hervor, die an die Adresse von Fritz Schmidt, der als Hauptverfechter der Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen anzusehen ist[1], gerichtet sind: "Denn in all den Fällen, in denen Schmidt nicht wiederbeschafft, ist er gezwungen, den in Betracht kommenden Preis erst zu erfragen"[2]. Das ist nur solange unproblematisch, wie das gleiche Produktivgut weiter am Markt angeboten wird. Wird jedoch ein Teil der in der Unternehmung im Leistungserstellungsprozeß eingesetzten Produktionsfaktoren nicht mehr oder in veränderter Form angeboten, treten die Schwierigkeiten der Ermittlung "des" Wiederbeschaffungspreises auf. Da die technische und wirtschaftliche Entwicklung geradezu geprägt ist durch

---

1 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz.

2 Rieger, Wilhelm, Die organische Tageswertbilanz, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, hrsg. von Emil Lederer, Bd. 64, Tübingen 1930, S. 136.

technischen Fortschritt und Bedarfswandlungen, wird in aller Regel das in der Unternehmung im Kombinationsprozeß eingesetzte Gut nicht mehr in der gleichen Art oder nicht mehr zu beschaffen sein. Die Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen erreicht aber ihren Zweck nicht, wenn bei der Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise der im Leistungserstellungsprozeß eingesetzten Produktionsfaktoren deren technische Veränderungen nicht berücksichtigt werden[1]. Das führt zu der Frage, welchen Preis man als Wiederbeschaffungspreis ansetzen soll, wenn der Preis der im Betrieb befindlichen Anlage bei gleichzeitigen technischen Veränderungen steigt, d.h. welcher Teil der Preissteigerung stellt eine echte Preissteigerung dar?

Es ist sogar der Fall denkbar, daß die Preissteigerung durch Produktionsverbesserungen kompensiert worden ist. In diesem Abschnitt soll zur Beantwortung dieser Frage unterstellt werden, daß die sich im Kombinationsprozeß der Unternehmung befindlichen Güter in ähnlicher Art auf dem Beschaffungsmarkt angeboten werden. Aus der Sicht der Unternehmung bedeutet das, daß sie mit einer etwa gleichbleibenden Produktionsausstattung eine gewisse Produktkontinuität verfolgt. Die Aufrechterhaltung eines absolut qualitativ gleichbleibenden Produktionsprogramms ist wegen der unterstellten technischen Veränderungen der Produktionsfaktoren nicht möglich. Im übrigen dürfte auch für die Unternehmung ein gewisser Zwang bestehen, an den

---

1 Vgl. Lemke, Kenneth W., Asset Valuation and Income Theory, The Accounting Review, Vol. XLI, 1967, S. 32 ff., hier S. 38.

technischen Neuerungen teilzunehmen, um Wettbewerbsnachteile gegenüber der Konkurrenz zu vermeiden. Die Unternehmung wird also in aller Regel auch dann ihre im Betrieb befindliche Anlage nach Ablauf ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer durch eine teurere, technisch verbesserte Anlage ersetzen, wenn sie die identisch gleiche Anlage wie die abgenutzte wiederbeschaffen könnte.

Es gilt also, die Einflüsse echter Preisveränderungen von denen zu trennen, die durch technische Verbesserung aufgewogen werden. Die Unternehmung muß also die Preisentwicklung der von ihr im Kombinationsprozeß eingesetzten Produktionsfaktoren beachten, obwohl diese Produktionsfaktoren nicht oder noch nicht wiederbeschafft werden. Darüberhinaus müssen aber auch die qualitativen Veränderungen der Produktionsfaktoren beachtet werden. Die Unternehmung dürfte in den meisten Fällen in der Lage sein, die durch technischen Fortschritt hervorgerufenen Kostenersparnisse quantifizieren zu können. Bezüglich der Anlagen reichen die Angaben des Herstellers in der Regel aus, die laufenden Kosten der zu fahrenden Leistungsintensität zu bestimmen. Die gleichen Informationen müssen für den Ansatz von Vorteilhaftigkeitsvergleichen im Rahmen der Investitionsrechnung verfügbar sein, sind also nicht erst neu zu beschaffen. Gewisse Anhaltspunkte zur Ermittlung des Wiederbeschaffungspreises, der sich nach Ausschaltung der Komponente des technischen Fortschritts ergibt, kann der Quotient aus der Summe des Anschaffungspreises der im Betrieb befindlichen Anlage und den variablen Gesamtkosten, die dieser Anlage zuzurechnen sind und der Summe der entsprechenden Größen der neuen Anlage liefern. Dieser Quotient nimmt den Wert 1 an. Da die Gesamtkosten definiert sind als Geldeinheit pro Zeiteinheit, bietet sich in bezug auf die variablen Gesamtkosten die Zeiteinheit einer

Periode an. Daraus folgt, daß auch bezüglich der Preisgröße ein periodenbezogener Wert anzusetzen ist, um eine Periodenbetrachtung vornehmen zu können. Wenn von dem Anschaffungspreis abgegangen wird und auf den Wertverzehr der Anlage pro Periode abgestellt wird, also die Abschreibungsbeträge angesetzt werden, so hat das den Vorteil, daß nicht die Prämisse gesetzt werden muß, beide Anlagen werden gleich lang in der Unternehmung genutzt. Unterstellt werden muß allerdings bei der Aufstellung dieses Quotienten, daß beide Aggregate mit der gleichen Intensität gefahren werden, d.h., daß auf beiden die gleiche Anzahl Mengeneinheiten pro Zeiteinheit gefertigt wird. Weiterhin wird vorausgesetzt, daß die qualitative Veränderung, die die erzeugten Produkte durch die eventuelle Anschaffung der neuen Anlage erfahren könnten, sich nicht in Absatzpreis und -menge niederschlägt. Die Preis-Absatz-Funktion soll darüberhinaus ihre Lage nicht verändern. Der Abschreibungsverlauf werde linear angenommen. Als Anhaltspunkte zur Bestimmung des durch technische Verbesserungen veränderten Wiederbeschaffungspreises wird folgender Ausdruck gebildet:

$$\frac{\frac{A_A}{n_A} + K_{v_A}}{\frac{A_B}{n_B} + K_{v_B}} = 1$$

Dabei bedeuten:

A_A = Anschaffungspreis der im Betrieb befindlichen Anlage A

A_B = Anschaffungspreis der auf dem Markt angebotenen technisch verbesserten Anlage B

K_{v_A} = variable Gesamtkosten der Anlage A pro Periode

K_{v_B} = variable Gesamtkosten der Anlage B pro Periode

n_A = Zahl der Nutzungsjahre der Anlage A

n_B = Zahl der Nutzungsjahre der Anlage B

$\frac{A_A}{n_A}$ bzw. $\frac{A_B}{n_B}$ bezeichnet den periodischen linearen Abschreibungsbetrag der Anlage A bzw. B.

Sowohl im Zähler als auch im Nenner des Formelausdrucks stehen die totalen Gesamtkosten, die das alte bzw. neue Aggregat pro Periode verursacht. Eine technische Verbesserung, die bei gleichbleibender Ausbringungsmenge pro Zeiteinheit im Preis gleichbleibender Produkteinheiten zu niedrigeren variablen Produktionskosten pro Periode führt, zieht, das folgt aus der obigen Formel, eine Erhöhung des periodischen Abschreibungsbetrages mit sich, was gerechtfertigt erscheint. Die obige Gleichung erfaßt alle Formen des technischen Fortschritts, die sich darin äußern, daß bei gleichbleibendem Preis der Anlagen die neue Anlage (a) eine höhere Kapazität aufweist, (b) mit geringeren variablen Gesamtkosten produziert und (c) bei gleichbleibender Kapazität und gleichbleibenden variablen Gesamtkosten im Preis sinkt[1]. Allen Arten von technischem Fortschritt ist gemeinsam, daß sie einen

---

1 Vgl. zu den Arten des technischen Fortschritts Schneider, Dieter, Substanzerhaltung und technischer Fortschritt, Der Volkswirt 1967, S. 2651 f.; derselbe, Investition und Finanzierung, S. 235 f.; derselbe, Die wirtschaftliche Nutzungsdauer von Anlagegütern als Bestimmungsgrund der Abschreibungen, Köln und Opladen 1961, S. 58; Ott, Alfred Eugen, Artikel: Technischer Fortschritt, HdSW, 10. Bd., S. 302 ff.; Leffson, Ulrich, Die wirtschaftlichen Wirkungen des technischen Fortschritts, ZfNÖ, Bd. 9, 1939, S. 283 ff. und 414 ff.; Schmidt, Klaus, Technischer Fortschritt und Unternehmungsrisiko, Diss., Hamburg 1965; Schätzle, Gerhard, Technischer Fortschritt und Produktionsfunktion, in: Produktionstheorie und Produktionsplanung, Festschrift für Karl Hax, Köln und Opladen 1966, S. 37 ff.

höheren Preis der Anlage fiktiv rechtfertigen würden, falls neben der technischen Verbesserung des Aggregats eine externe, echte Preissteigerung vorliegt. Die Preissteigerung, die auf das Konto des technischen Fortschritts geht,hat bei unserer Periodenbetrachtung genau die Auswirkung, daß im Nenner der Formel der Betrag aus der Summe von Abschreibungsbetrag und variablen Gesamtkosten pro Periode die gleiche Höhe hat wie die Summe im Zähler. Dabei ist der Abschreibungsbetrag der neuen Anlage, also $\frac{A_B}{n_B}$ die gesuchte Größe. Der Wiederbeschaffungspreis, der sich fiktiv nur durch die eine Komponente des Einflusses des technischen Fortschritts ergibt, errechnet sich durch Multiplikation des Abschreibungsbetrages $\frac{A_B}{n_B}$ mit der Zahl der Nutzungsjahre n_B. Wie die Einflüsse, die von einer echten Preissteigerung bestimmt sind, von denen, die durch technischen Fortschritt gerechtfertigt erscheinen, analytisch getrennt werden können, mag das folgende Beispiel deutlich machen:

Der jährliche Abschreibungsbetrag der im Betrieb befindlichen Anlage betrage DM 100.000, und die variablen Gesamtkosten werden mit DM 90.000 pro Periode angegeben. Die auf dem Beschaffungsmarkt angebotene technisch verbesserte Anlage weist eine Relation Abschreibungsbetrag zu variable Gesamtkosten pro Periode von DM 120.000 zu DM 82.000 auf. Die effektiv errechnete Abschreibung der neuen Anlage liegt also um DM 20.000 über dem Abschreibungsbetrag der alten Anlage. In einem ersten Schritt wird der Abschreibungsbetrag bestimmt, der aufgrund der technischen Veränderung der Anlage gerechtfertigt erscheint. Der gesuchte Abschreibungsbetrag wird mit dem Symbol x bezeichnet:

$$\frac{100.000 + 90.000}{x + 82.000} = 1$$

$$x = 108.000$$

Ein Abschreibungsbetrag von DM 108.000 erscheint gerechtfertigt, wenn den technischen Veränderungen Rechnung getragen wird[1]. Die Differenz zwischen dem effektiv errechneten Abschreibungsbetrag und dem in seiner Höhe gerechtfertigten Abschreibungsbetrag in Höhe von DM 12.000 stellt eine echte Preissteigerung dar.

Nur diese echte Preissteigerung von DM 12.000 sollte in dem hier beschriebenen Fall technischer Variationen der Anlagegüter in der Bilanz dem Anlagegut zugeschrieben werden, solange das betreffende Aggregat nicht durch das technisch veränderte ersetzt wird. Erst nach tatsächlich vollzogenem Ersatz können auch die Kostenvorteile der neuen Anlage genutzt werden, denen ein höherer Anschaffungspreis gegenübersteht.

Ein solches Verfahren vermag nicht mehr als Anhaltspunkte zu liefern, da erstens nicht darüber hinweggetäuscht werden kann, daß die optimale Nutzungsdauer beider Anlagen bekannt sein muß und zweitens unterstellt wurde, daß die Veränderungen der variablen Gesamtkosten ausschließlich den technischen Veränderungen des Aggregats zuzurechnen sind. Es erscheint überflüssig, darauf hinzuweisen - das sei zu dem erstgenannten Punkt gesagt -, daß es sich bei der Ermittlung der optimalen Nutzungsdauer nur um Schätzwerte handeln kann. Allein die Tatsache, daß während der

---

1 Der aufgrund der technischen Verbesserungen gerechtfertigte Anschaffungspreis der neuen Anlage ergibt sich durch Multiplikation des entsprechenden Abschreibungsbetrages von DM 108.000 mit der Anzahl der Nutzungsjahre n_B der neuen Anlage.

Nutzungszeit der im Betrieb befindlichen Anlage laufend Ersatzüberlegungen aus wirtschaftlichen Gründen angestellt werden müssen, macht deutlich, daß die ex-ante geschätzte optimale Nutzungsdauer jederzeit geändert werden kann. Dabei hängt die Festlegung des optimalen Ersatzzeitpunkts auch von dem Anschaffungspreis, den laufenden Kosten und selbstverständlich von den Produktionseigenschaften der Ersatzanlage ab, die als vorteilhafteste ausgewählt wurde.

Zu dem zweiten Einwand sei gesagt, daß die Veränderung der Kostensituation keineswegs allein dem Einfluß der technischen Veränderungen des Aggregats zuzurechnen ist. Der Leistungserstellungsprozeß besteht in der Kombination aller drei Elementarfaktoren Betriebsmittel, Werkstoffe und Arbeit. Neben einer technischen Veränderung der betreffenden Anlage können auch die Funktionsfähigkeit der an dieser Anlage zum Einsatz kommenden Rohstoffe und die angewandte Arbeitstechnik Variationen aufweisen. Dabei ist zunächst zu prüfen, ob die Veränderungen aller drei Elementarfaktoren einen kostensenkenden Effekt haben, oder ob die Veränderung bei einem oder zwei Elementarfaktoren zu einer Kostensenkung und bei einem bzw. zwei anderen Faktoren zu einer Kostenerhöhung führt. Eine generelle Aussage dieser Art wird sich im Einzelfall sicherlich treffen lassen. Die exakte Angabe, welcher Kostenerhöhungs- bzw. Kostensenkungsanteil dem einzelnen am Kombinationsprozeß beteiligten Produktionsfaktor zuzurechnen ist, dürfte dagegen unmöglich sein. Hier liegt eine Parallele zu dem Fall vor, einzelnen Produktionsfaktorvariationen bestimmte Grenzproduktivitäten zurechnen zu wollen, was ebenfalls nicht möglich ist[1]. Es

---

1 Vgl. zur Problematik des Zurechnungsproblems die Ausführungen von Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 241 ff., und die dort angegebene Literatur.

handelt sich dabei um Probleme der Zurechnung bei einer Mengenvariation der eingesetzten Produktionsfaktoren, während es bei der Eliminierung der Gewinneinflußgröße technischer Fortschritt um eine Zurechnung bei qualitativen Veränderungen der Produktionsfaktoren geht. Daß es sich einmal um die Zurechnung von Erträgen (Leistungen) und zum anderen um die Zurechnung von Aufwendungen (Kosten) zu den qualitativen bzw. quantitativen Variationen der Produktionsfaktoren handelt, ändert nichts an der Tatsache, daß in beiden Fällen eine exakte Zurechnung ausgeschlossen ist.

Der sich aus der obigen Formel ergebende gerechtfertigte Wiederbeschaffungspreis kann nur ein Hilfswert sein, da er unter der Prämisse bestimmt wurde, daß die gesamte Änderung der variablen Kosten der betrachteten Anlage zuzurechnen sei, eine Annahme, die in der Investitionsrechnung stets verwandt wird. Diese Prämisse - das sollten die obigen Ausführungen deutlich machen - erweist sich jedoch als unrealistisch. Eine Korrektur des so ermittelten gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises ist immer dann erforderlich, wenn neben einer technischen Variation der betrachteten Anlage auch bei einem oder bei beiden Elementarfaktoren, die im gleichen Leistungserstellungsprozeß zum Einsatz kommen, qualitative Veränderungen erfolgt sind.

Bezüglich des Sachumlaufvermögens entfällt das Problem, eine Nutzungsdauer schätzen zu müssen. Wie bei der Bestimmung des gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises der Teile des Sachanlagevermögens sind Zurechnungsüberlegungen anzustellen. Es gilt auch hier, daß der Kostenersparnisbeitrag einer technischen Verbesserung beispielsweise der Rohstoffe kaum exakt zu isolieren sein wird.

Damit ist sowohl für das Sachanlage- als auch für das Sachumlaufvermögen auf die Unmöglichkeit hingewiesen worden, bei technischen Veränderungen der Faktoren die Auswirkungen dieser Variationen exakt in Kostenveränderungen ausdrücken zu können. Allerdings - und das ist für unsere Überlegungen von besonderer Bedeutung - dürfte bei der von uns vorgeschlagenen Vorgehensweise zur Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit erfüllt sein[1], was nichts an der Aussage ändert, daß die Einflüsse des technischen Fortschritts nicht exakt bei einer vorgegebenen Preissteigerung auszusondern sind. Bei der Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit "wird implizite ein gleicher Informationsstand bei den Betrachtenden und weiterhin ein einheitlicher Maßstab für die zu messenden Größen vorausgesetzt"[2]. Die Voraussetzung eines einheitlichen Maßstabs ist gegeben, da als solcher die gesetzliche Währungseinheit anzusehen ist, ungeachtet dessen, daß sich deren Kaufkraft im Zeitablauf ändern kann und auch tatsächlich ändert. Uns beschäftigt in diesem Zusammenhang ausschließlich die Frage, wie die Wiederbeschaffungspreise unter Ausschaltung der Einflußgröße "technischer Fortschritt" zu ermitteln sind. Ob der Preisanstieg durch einen allgemeinen Preistrend (sinkender Geldwert) oder aber

---

1 Vgl. dazu die Ausführungen von Edwards und Bell. Sie schreiben: "The measurement of changes in market value can be accomplished, at least theoretically, on an objective basis and is not dependent on the subjective estimates management or its subordinates might choose to report". Allerdings gehen sie in diesem Zusammenhang nicht auf die Problematik der technischen Veränderungen der Güter ein, für die nach ihrer Auffassung auf objektive Weise die Wiederbeschaffungspreise ermittelt werden können, Edwards, Edgar O., Bell, Philip B., The Theory and Measurement, S. 44.

2 Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung, S. 16.

durch spezielle Gegebenheiten zustande gekommen ist, bleibt unberücksichtigt.

Ein gleicher Informationsstand von Bilanzierendem und Prüfendem - die zweite Voraussetzung für intersubjektive Nachprüfbarkeit - wird sich herstellen lassen können. Das gilt sowohl für die Informationen über die aktuellen Wiederbeschaffungspreise der eingesetzten Produktionsfaktoren als auch für die Informationen über die Betriebskosten und die wirtschaftliche Nutzungsdauer bei abnutzbarem Anlagevermögen. Die Informationen über die effektiv zu zahlenden Wiederbeschaffungspreise dürften jedem unabhängigen Dritten in gleicher Weise wie dem Bilanzierenden möglich sein. Die Betriebskosten der Anlagen lassen sich aufgrund der produktionstechnischen Gegebenheiten der Unternehmung und aufgrund der Angaben des Herstellers vom Prüfenden bestimmen. Auch bei der Bestimmung der wirtschaftlichen Nutzungsdauer kommt es darauf an, ob dem unabhängigen Dritten die Informationen zur Verfügung stehen, über die der Bilanzierende verfügt hat. Es kommt zur Erfüllung der Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit nicht darauf an, die in bezug auf den tatsächlichen Werteverzehr absolut richtige Nutzungsdauer zu schätzen. Die gleiche Auffassung vertritt auch Baetge, der von einer intersubjektiven Nachprüfbarkeit der Abschreibungssätze (wodurch die wirtschaftliche Nutzungsdauer festgelegt wird und vice versa) dann spricht, wenn eine unabhängige Instanz außerhalb der Unternehmung eine Normung der Abschreibungssätze vornimmt[1]. Das Problem der Schätzung der

---

1 Vgl. Baetge, Jörg, Die Möglichkeiten der Objektivierung, S. 122 f., vgl. ferner zur Frage der Normung von Abschreibungen Dietz, Horst, Externe Rechnungslegung.

wirtschaftlichen Nutzungsdauer ist jeder bisher bekannten Jahresabschlußrechnung immanent[1].

Die Ermittlung des um den Einfluß des technischen Fortschritts bereinigten Wiederbeschaffungspreises mit Hilfe der oben angegebenen Formel wird damit zu einem für jeden Dritten nachvollziehbaren Rechenakt. Die intersubjektive Nachprüfbarkeit bleibt gewahrt, da die im einzelnen verwendeten Größen ebenfalls diese Bedingung erfüllen.

Bei der Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise der Gegenstände des Sachumlaufvermögens kommt es darauf an, daß der Prüfende sich Informationen darüber verschaffen kann, wie sich die technischen Veränderungen produktionstechnisch und damit auch kostenrechnerisch erfassen lassen, um die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit zu erfüllen, was möglich sein sollte. Das oben beschriebene Problem der Zurechenbarkeit bleibt jedoch bestehen, weshalb auch im Fall des Sachumlaufvermögens trotz intersubjektiver Nachprüfbarkeit die ermittelten Wiederbeschaffungspreise nicht unbedingt den exakten Wertansatz wiedergeben.

324.01 Die Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise bei sondergefertigten Produktionsfaktoren

Von einer Sonderfertigung im Zusammenhang mit der Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen der Vermögensgegenstände wollen wir dann sprechen, wenn der betreffende Gegenstand nur einmal gefertigt wird. Da wir in diesem Abschnitt davon ausgehen, daß die Gegenstände in veränderter Form wiederbeschafft

---

1 Vgl. Leffson, Ulrich, Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft, S. 6.

werden, erscheint es sicher, daß ein Marktpreis nicht existiert. Die Preisbandbreite wird aufgrund der speziellen Gegebenheiten der Kalkulation bei Einzelfertigung festgelegt, wobei der endgültige Preis zwischen Produzent und Abnehmer ausgehandelt werden dürfte. Aber auch ohne Kenntnis des effektiv zu zahlenden Wiederbeschaffungspreises ist die in Abschnitt 324.00 aufgestellte Formel zur Ermittlung des unter Berücksichtigung des technischen Fortschritts gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises anzuwenden. Voraussetzung dafür ist allerdings, daß die Betriebskosten des wiederzubeschaffenden sondergefertigten Sachanlagegutes (beispielsweise einer Maschine) bestimmbar sind . Liegt dieser Fall vor, so ist der gerechtfertigt erscheinende Wiederbeschaffungspreis mit Hilfe der obigen Formel zu ermitteln. Sind die Betriebskosten des wiederzubeschaffenden Sachanlagegutes nicht bekannt, so ist die Berechnung des gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises mit Hilfe der Formel nicht möglich. In diesem Fall schlagen wir vor, den gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreis mit Hilfe von Indizes zu ermitteln. Wir sind uns dessen bewußt, daß wir damit dem Einzelfall nicht gerecht werden, da jede Preisindexbildung eine Nivellierung bedeutet. Immerhin dürfte jedoch im Fall sondergefertigter Maschinen der Preisindex der Maschinenbauerzeugnisse eine aussagefähige Größe bezüglich der Preisentwicklung sein, die dieses spezielle Anlagegut durchmacht. Das gleiche gilt für den Preisindex der Bauwerke bezüglich sondergefertigter Gebäude oder Gebäudeteile. Ein solches Vorgehen bedeutet nicht, daß wir entgegen unserer in Abschnitt 322.0 geäußerten Absicht Geldwertschwankungen, die durch Indizes ausgedrückt werden, bei der Gewinnermittlung berücksichtigen. Der Ansatz von Preisindizes als Korrekturgrößen erfolgt zur hilfsweisen Ermittlung

spezieller Wiederbeschaffungspreise. Da die erste Alternative, den gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreis eines sondergefertigten Gegenstandes mit Hilfe des obigen Formelausdrucks zu ermitteln, der in Abschnitt 324.00 erörterten Lösung entspricht, ist auch hier ein intersubjektiv nachprüfbarer Preisansatz gegeben. Gleiches gilt für die Bestimmung des gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises mit Hilfe von Preisindizes, sofern man amtlich ermittelte Indizes verwendet, die für jeden Dritten verfügbar sind; in Deutschland zum Beispiel die Indizes des Statistischen Bundesamtes oder in den USA zum Beispiel die Indizes des Bureau of Labor Statistics[1].

324.1 Die Beschaffung andersartiger Produktionsfaktoren aufgrund fehlender Produktkontinuität

Während in Abschnitt 324.0 der Fall einer bestehenden Produktkontinuität erörtert wurde, wird jetzt das Untersuchungsobjekt in der Weise verändert, daß aufgrund von Bedarfswandlungen andersartige Leistungen von der Unternehmung erstellt werden müssen, was wiederum zur Beschaffung andersartiger Produktionsfaktoren durch die Unternehmung führen soll. Es wird davon ausgegangen, daß die neu zu beschaffenden Produktionsfaktoren nicht mit den im Betrieb befindlichen zu vergleichen sind. Besonders deutlich wird

---

1 Edwards und Bell vertreten ebenfalls die Ansicht, daß eine objektive (das entspricht unserem Terminus "intersubjektiv nachprüfbar") Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise auf der Basis von Indizes möglich sei. Vgl. Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement, S. 186 f.

der Unterschied dann, wenn die Unternehmung zusätzlich in anderen Branchen als seither tätig wird, wenn sie diversifiziert. Überlegungen, welchen Einfluß der technische Fortschritt auf die Preishöhe von Anlage- oder Vorratsgütern hat oder hatte, sind hier nicht anzustellen. Die Beschaffung und der Einsatz andersartiger Produktionsfaktoren gewährleistet auch in der Bestimmung der Wiederbeschaffungspreise keine kontinuierliche Behandlung. Immer dann, wenn Produktionsfaktoren neu beschafft werden, ist ohnehin der jeweilige Beschaffungsmarktpreis im Rechnungswesen anzusetzen. In aller Regel wird der Unternehmer aus Wettbewerbsgründen gezwungen sein, unmittelbar nach Eintritt der Bedarfswandlung die technisch stark veränderten Produktionsfaktoren nachzufragen. Tritt nach der abrupten Veränderung eine Kontinuität in bezug auf die zu beschaffenden Typen der Produktionsfaktoren ein, so sollten - wie im vorhergehenden Abschnitt 324.0 erörtert - im Rechnungswesen beim Ansatz der Wiederbeschaffungspreise die Einflüsse, die vom technischen Fortschritt ausgehen, eliminiert werden, solange das betreffende Gut nicht wiederbeschafft wird.

Jede abrupte Veränderung der Produktionsfaktorentypen führt zu einer neuen Basis, von der aus den technischen Veränderungen Rechnung getragen werden kann, bis eine weitere sprunghafte Veränderung folgt.

Wann eine Veränderung der Produktionsfaktorentypen als abrupt zu bezeichnen ist, wird in erster Linie an der Variation des Sachoutputs gemessen werden müssen. Aber auch die Art des Leistungserstellungsprozesses darf nicht unbeachtet bleiben. Eine eindeutig sprunghafte Veränderung liegt, wie bereits erwähnt, bei der Diversifikation vor. Bei allen anderen Veränderungen muß die Untersuchung des Einzelfalls die Entscheidung bringen.

Die Ermittlung des gerechtfertigten Wiederbeschaffungspreises nach der in Abschnitt 324.00 aufgestellten Formel ist nicht möglich, da bei der Beschaffung andersartiger Produktionsfaktoren die Betriebskosten maschineller Anlagen nicht vergleichbar sind; das gilt auch für die Quantifizierung der Kostenvorteile im Fall technischer Verbesserungen der Teile des Sachumlaufvermögens. Außerdem ist von der Erfassung der Auswirkungen des technischen Fortschritts abzusehen, da dieser von der Unternehmung nicht genutzt wird, weil sie andersartige Produktionsfaktorentypen nachfragt, wenn die im Betrieb befindlichen verbraucht sind.

Die einzige Möglichkeit, auf intersubjektiv nachprüfbare Weise die Wiederbeschaffungspreise der Produktionsfaktoren, die in gleicher oder ähnlicher Art nicht wiederbeschafft werden, sehen wir darin, eine Korrektur der historischen Anschaffungspreise mit Hilfe von Indizes vorzunehmen.

325 Die Auswirkungen von Geldwertänderungen auf die monetären Posten des Jahresabschlusses

325.0 Generelle Überlegungen

Die obigen Ausführungen zeigen, daß die Veränderungen des allgemeinen Geldwertes - gleichgültig, durch welchen Index man sie mißt - für die Ermittlung des Gewinns keine direkte Rolle spielen. Vielmehr sind bei der Bestimmung des unternehmungserhaltenden Gewinns die Preisänderungen der Güter zu beachten, die die Unternehmung auf den Beschaffungsmarkt wiederbeschaffen muß. Dieser Auffassung liegt ein Unternehmungsbegriff zugrunde, der nur die Unternehmung als Leistungserstellungseinheit zur Gewinnerzielung einschließt. Der Blick geht

nur bis zur Gewinnerzielung und zum Gewinnausweis, nicht aber bis zur Gewinnverwendung.

Als Konsequenz für unsere weiteren Untersuchungen ergibt sich somit, daß bei einem am Sachgüterbestand der Unternehmung ausgerichteten Begriff der Unternehmungserhaltung zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns allein die Auswirkungen der Preisschwankungen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren im Rechnungswesen zu erfassen sind. Welchen Einfluß hat die Existenz nomineller Posten auf die Erhaltung der Unternehmung?

Ein Beispiel soll den Einfluß von Geldwertschwankungen auf nominell gebundene Größen deutlich machen:

Jemand halte vom 1. 1. eines Jahres bis zum 31. 12. des gleichen Jahres DM 10.000 auf seinem laufenden Bankkonto. Am 31. 12. kauft er sich Konsumgüter für DM 11.000, die am 1. 1. DM 10.000 gekostet hätten. Der Geldwert habe sich in der Zeit vom 1. 1. bis 31. 12. um 10 % verschlechtert. Es wird unterstellt, daß die Einkäufe in Art und Menge den Gütern entsprechen, die zur Berechnung des Lebenshaltungskostenindexes im Warenkorb enthalten sind. Durch das Halten des Geldbestandes von DM 10.000 ist ein Verlust von DM 1.000 eingetreten, den der Konsument erleidet. Diesen Verlust bezeichnet man als Kaufkraftverlust, da die Kaufkraft des Geldes bezogen auf den getätigten Konsum um die gleiche Rate abnimmt wie der Geldwert. Hätte der Kontoinhaber dagegen mit seinem Bankguthaben von DM 10.000 einen Bankkredit getilgt, den er ebenfalls am 1. 1. aufgenommen hat, so wäre der Verlust nicht eingetreten, da der Bankkredit auf einen nominell festgelegten Betrag lautet und in eben dieser Höhe zu tilgen ist. In einer Veröffentlichung von Arthur

Andersen & Co. heißt es dazu:

"During a period of inflation, a gain in purchasing power arises from the fact that liabilities can be repaid in current dollars which have a lower purchasing power than the dollars that gave rise to the liabilities"[1].

Auf die Unternehmung bezogen bedeutet das, daß im Fall von Geldwertverschlechterungen Kaufkraftverluste bei den Geldposten der Aktivseite und Kaufkraftgewinne bei den Verbindlichkeiten auftreten[2]. Es handelt sich dabei um Gewinne und Verluste, die lediglich auf den Veränderungen des Geldwertes beruhen[3].

Wie groß die einzelnen Kaufkraftgewinne bzw. -verluste sind, hängt davon ab, wann die entsprechenden Aktiva und Passiva entstanden sind, und damit in die Bilanz aufgenommen wurden[4], und welche Veränderungen der Geldwert in dieser Zeit erfahren hat. Eine sehr eingehende Untersuchung über die Höhe der Kaufkraftgewinne und -verluste aufgrund von Geldwertschwankungen

---

1 Arthur Andersen & Co., Accounting and Reporting Problems of the Accounting Profession, 2. Aufl., o.O. (Chicago) 1962, (Privatdruck), S. 13.

2 Vgl. dazu u.a. Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 9; Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 135 ff., American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 11; dasselbe, Financial Statements, S. 8 .

3 Die Gewinne, die sich im Fall der Geldwertverschlechterung bezüglich der Verbindlichkeiten ergeben, werden von Edwards und Bell als "gains" bezeichnet. Die Gewinne, die sich durch den kombinativen Einsatz der Produktionsfaktoren und den Absatz der erstellten Güter und Dienstleistungen ergeben, werden "profits" genannt, vgl. Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement of Business Income, Berkeley and Los Angeles 1961, S. 36.

4 Vgl. Shady, Aly Mahrous, A New Framework, S. 11.

wurde von Paton jr. für 52 amerikanische Unternehmungen (ausgeschlossen waren Banken und Versicherungsunternehmungen) für den Zeitraum von 1940 bis 1952 aufgestellt[1]. Von diesen 52 Gesellschaften erzielten nur zwei einen Kaufkraftgewinn aus der Existenz nomineller Aktiva und Passiva. Der gesamte Verlust für alle Unternehmungen der USA (außer Banken und Versicherungen), der aufgrund des Haltens von nominell gebundenen Aktiv- und Passivposten entsteht, wird von Paton auf $ 1 Billion pro Jahr geschätzt[2]. Erfolgt keine Angleichung an das laufende Preisniveau, so werden Geldposten wie Kasse, Forderungen und Verbindlichkeiten automatisch zum jeweils herrschenden Geldwert ausgewiesen[3]. Eine Umrechnung der nominell gebundenen Bilanzposten in Währungseinheiten gleicher Kaufkraft führt zu den oben beschriebenen Kaufkraftgewinnen und -verlusten. Verwendet man zur Korrektur der nominell gebundenen Bilanzposten einen zeitraumgleichen Maßstab, so wie ihn die gesetzliche Geldeinheit nicht, wohl aber eine Geldeinheit gleicher Kaufkraft - wie sie sich durch Multiplikation der gesetzlichen Einheit mit den jeweiligen Index ergibt - darstellt, dann ist auf den zeitlichen Eintritt des nominell gebundenen Postens in dem Jahresabschluß abzustellen[4]. Entscheidend ist dabei selbstverständlich,

---

1 Vgl. Paton, William A. jr., A Study of Liquidity, The Impact of Inflation of Monetary Accounts, Michigan Business Studies, Bd. XIV, No. 2, Ann Arbor, Michigan, 1958.

2 Vgl. Paton, William A. jr., A Study of Liquidity. Paton zieht nur kurzfristig nominell gebundene Aktiva und Passiva in die Untersuchung ein; ferner hat Corbin, Donald A., The Impact of Changing Prices on a Department Store, Journal of Accountancy, April 1954, S. 430 ff., für ein Warenhaus erhebliche negative Wertänderungserfolge nachgewiesen; die Untersuchungen von Jones, Ralph Coughenour, The Effect of Inflation on Capital and Profits: The Record of Nine Steel Companies, Journal of Accountancy, Januar 1949, S. 9-27; derselbe, Price-Level Changes and Financial Statements: Case Studies of Four

welchen Index man zur Korrektur in einer bestimmten Unternehmung ansetzt. Die Frage wurde bisher genauso-wenig beantwortet wie die nach der Auswirkung der Geld-wertschwankung auf die nominell gebundenen Bilanz-positionen im einzelnen.

325.1 Die nominell gebundenen Aktivposten

"Den Geldwerten eigentümlich ist die Unverrückbarkeit ihres Nominalwertes"[1]. Als solche "Geldwerte" sind auf der Aktivseite der Bilanz Kasse, Bankguthaben und Forderungen zu nennen. Alle anderen Aktivposten sind sachbezogen. Diese nominellen Positionen können im Gegensatz zu den sachbezogenen Posten als homogen ange-sehen werden[2]. "Der Geldwert selbst, d.h. die Kaufkraft des Geldes, kann sich nach oben oder unten verschieben, der nominale Betrag bleibt sich gleich, zumindesten so lange, bis etwa durch staatlichen Zugriff die Rechts-ordnung des Geldes geändert wird"[3].

Companies, American Accounting Association, o.O., 1955, beziehen sich auf die Anpassung aller Jahres-abschlußpositionen in Währungseinheiten gleicher Kaufkraft; vgl. zur Bestimmung der Höhe der Kauf-kraftgewinne und -verluste bezüglich der nominell gebundenen Bilanzpositionen Rosenfield, Paul, Accounting for Inflation - A Field Test, The Journal of Accountancy, Juni 1969, S. 45 ff.

3 Vgl. American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 24.

4 Vgl. zur Frage des zeitraumgleichen Maßstabes zur Vergleichbarkeit aufeinanderfolgender Jahresab-schlüsse, Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungs-mäßiger Buchführung, S. 329 f.

1 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., 1929, unveränderter Neudruck, Wiesbaden 1951, S. 92.

2 Vgl. Brunner, Josef, Geldwertschwankungen in Erfolgs-rechnung und Bilanz, Zürich 1962, S. 58.

3 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 35 f.

Allenfalls der Realwert der nominellen Posten kann sich verändern[1]. Der Realwert wiederum wird beeinflußt durch den Geldwert und dessen Schwankungen. Sinkt der Geldwert, so nimmt auch der Realwert z.B. einer Forderung, die zu einer Zeit entstanden war, als der Geldwert über dem jetzigen Betrag lag, ab. Bei Eingang des Forderungsbetrages ist die Unternehmung nicht in der Lage, die gleiche Menge an Produktionsfaktoren zu beschaffen, die sie hätte für den nominell gleichen Betrag vor der Geldwertverschlechterung nachfragen können. Diese Aussage impliziert, daß mit der Verminderung des Geldwertes insgesamt gesehen eine Preiserhöhung derjenigen Produktionsfaktoren einherläuft, die die Unternehmung in ihrem Leistungserstellungsprozeß einsetzt. Der Realwert der nominell festgelegten Aktiva wird nur dann durch die Höhe des Geldwertes und dessen Veränderungen exakt bestimmt werden können, wenn die Preiserhöhungen der von der Unternehmung insgesamt beschafften Produktionsfaktoren, gewichtet mit ihren jeweiligen Mengen, der prozentualen Abnahme des Geldwertes bei gleichlangen Betrachtungszeiträumen entsprechen. Damit ist die Problematik der Wahl des Indexes angesprochen, d.h. die Problematik, ob zur Korrektur der nominell gebundenen Posten einer ganz bestimmten Unternehmung, z.B. der Nahrungsmittelindustrie, ein allgemeiner Preisindex (z.B. Lebenshaltungskostenindex) herangezogen werden darf. Dieses Problem wird in Abschnitt 325.5 behandelt werden.

---

1 Die Begriffe Nominalwert und Realwert werden analog dem volkswirtschaftlichen Sprachgebrauch verwendet. So kommt es z.B. beim Nominaleinkommen nur auf reine Geldgrößen an, während beim Realeinkommen der mengenmäßige Aspekt im Vordergrund steht. Dividiert man das Nominaleinkommen durch das Preisniveau, so ergibt sich als Ergebnis das Realeinkommen; vgl. dazu Schneider, Erich, Einführung in die Volkswirtschaftstheorie, III. Teil, 9. Aufl., Tübingen 1965, S. 171 ff.

325.2 Die Verbindlichkeiten

Eine Verbindlichkeit stellt eine Verpflichtung dar, die sich nur auf den Nominalwert und nicht auf den Realwert bezieht. "Die nominale Bindung wirkt sich so aus, daß der Geldgeber alle Wertänderungen zu tragen hat"[1]. Unter der Annahme eines sinkenden Geldwertes erfährt auch der Realwert der Verbindlichkeiten eine Veränderung, soweit der Geldwert für die Beschaffungsmärkte der betrachteten Unternehmung repräsentativ ist.

Die Verringerung des Realwertes der nominellen Aktiva gereicht der Unternehmung jedoch nicht zum Nachteil sondern begünstigt sie, da sie lediglich die Verpflichtung eingegangen ist, den ausgewiesenen Betrag in seiner nominellen Höhe zurückzuzahlen. Leffson spricht in diesem Zusammenhang von einem "positiven Wertänderungserfolg"[2]. Nach Edwards und Bell entsteht der positive Wertänderungserfolg, den sie "gain"[3] nennen, dadurch, daß die "prices of liabilities fall"[4]. Je größer der Zeitraum zwischen Entstehung und Tilgung der Verbindlichkeit und je größer die Geldwertverschlechterung während dieser Zeit ist, desto größer ist der positive Wertänderungserfolg, der sich aus dem Halten der Verbindlichkeit ergibt.

---

1 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 61.

2 Vgl. Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 330.

3 Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement, S. 36; vgl. auch Fußnote 3 auf S. 111 dieser Arbeit.

4 Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement, S. 36.

325.3 Das Eigenkapital

Nominell gebundene Aktiva und Verbindlichkeiten stellen eine Beziehung zwischen der Unternehmung und der Umwelt dar. Einmal erfährt die Unternehmung bei sinkendem Geldwert aus ihren nominell gebundenen Aktiva negative Wertänderungserfolge, die den Schuldnern zugute kommen und zum anderen erfährt sie positive Wertänderungserfolge aus ihren Verbindlichkeiten, die zu Lasten ihrer Gläubiger gehen. Die Zurverfügungstellung von Eigenkapital betrifft dagegen nur das Innenverhältnis Unternehmung - Anteilseigner. Erlangt der Geldgeber durch die Hergabe finanzieller Mittel an die Unternehmung die Stellung eines Eigentümers, so rechnet das von ihm der Unternehmung überlassene Kapital zum Eigenkapital. Dieses Kapital ist grundsätzlich dazu bestimmt, der Unternehmung langfristig zu dienen. Für das Eigenkapital besteht keine analoge Rückzahlungsverpflichtung wie für Verbindlichkeiten. Da dieses Kapital dauerhaft in der Unternehmung verbleibt und deren Existenz sichern hilft, kann eine Realwertminderung, die durch eine Geldwertverschlechterung eintritt, nicht wie bei den Verbindlichkeiten auf die Gläubiger abgewälzt werden. Dem Gläubiger entspricht der Anteilseigner, d.h. der Kaufkraftverlust trifft ihn selbst.

In Richtung und prozentualem Ausmaß ändert sich die Kaufkraft des Eigenkapitals bei Geldwertänderungen genauso wie die der Verbindlichkeiten, doch wird einmal der Gläubiger und zum anderen der Anteilseigner betroffen.

325.4 Die Ermittlung von positiven und negativen Wertänderungserfolgen

Schmalenbach schlägt vor, die Bilanzpositionen unter Berücksichtigung ihres zeitlichen Eintritts in die Unternehmung mit Hilfe eines Indexes auf eine Geldeinheit einheitlicher Kaufkraft zu bringen[1]. Folgt man diesem Vorschlag, was die meisten Autoren, die eine Geldwertkorrektur der nominell gebundenen Bilanzposten fordern, tun, so bedeutet das eine Absage an die gesetzliche Währungseinheit als allgemeinen Wertmaßstab, wenn sich im Laufe der Zeit der Geldwert ändert. Ein "zeitraumgleicher Maßstab", wie ihn Leffson im Zusammenhang mit der Vergleichbarkeit und Stetigkeit aufeinander folgender Jahresabschlüsse postuliert, jedoch in der derzeitigen Bilanzierungspraxis nicht angewendet sieht, muß herangezogen werden[2]. Dieser zeitraumgleiche Maßstab ist die Kaufkraft des Geldes, der gesetzlichen Währungseinheit. Die Deutsche Mark würde demnach durch die Deutsche Mark gleicher Kaufkraft ersetzt werden. Diese Forderung gilt ganz allgemein, ohne auch hier auf die Problematik der Indexwahl einzugehen, was im folgenden Abschnitt 325.5 geschieht. Wie der positive oder negative Wertänderungserfolg ermittelt werden kann[3], soll das folgende Beispiel deutlich machen. Es handelt sich um das Halten eines Kassenbestandes bei einer Geldwertverschlechterung:

---

1 Vgl. Schmalenbach, Eugen, Goldmarkbilanz, Berlin 1922, S. 6 und S. 42; derselbe, Geldwertausgleich in der bilanzmäßigen Erfolgsrechnung, ZfhF 1921, S. 402; derselbe, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., Leipzig 1926, S. 236 und S. 238 ff.

2 Vgl. Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 329.

3 Vgl. zur Ermittlung positiver oder negativer Wertänderungserfolge American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 144 ff.

Beginn der Periode	Kassenbestand DM	Lebenshaltungskostenindex
1	1.000.000	120
2	1.000.000	125

Der Lebenshaltungskostenindex sei repräsentativ für die Preisbewegungen der Gütermengen der betrachteten Unternehmung. Die Geldwertverschlechterung - ausgedrückt durch das Ansteigen des Lebenshaltungskostenindexes - bedingt, daß der Kassenbestand, in gleicher Kaufkraft wie zu Beginn der Periode 1 gemessen, zu Beginn der Periode 2 nur noch eine Kaufkraft von $1.000.000 \cdot \frac{120}{125} = 960.000$ aufweist. Mit dem nominell gleichgebliebenen Betrag von DM 1.000.000 kann der Unternehmer zu Beginn der Periode 2 lediglich die Menge an Produktionsfaktoren nachfragen, die er zu Beginn der Periode 1 schon für DM 960.000 bekommen hätte. Der negative Wertänderungserfolg durch das Halten des Kassenbestandes beträgt DM 40.000. Allerdings wurde bei der Bestimmung des negativen Wertänderungserfolges außer acht gelassen, daß der Kassenbestand im Verlauf der betrachteten Periode ständigen Schwankungen unterliegt. Würde man dieser Tatsache Rechnung tragen, so ergäbe sich ein anderer negativer Wertänderungserfolg.

Sowohl die Annahme eines ständig nominell gleichbleibenden Kassenbestandes als auch die realistische Annahme, daß der Kassenbestand zwar in seinem Betrag fortwährend schwankt aber im Durchschnitt gleichbleibt, bedeuten, daß - bei einer kontinuierlichen Geldwertverschlechterung - gemäß dem Kaufkraftschwund immer niedrigere reale Beträge zur Kassenhaltung abgezweigt werden.

325.5 Die Problematik der Indexwahl für monetäre Posten

325.50 Allgemeiner Preisindex oder Spezialpreisindex

Die Höhe der positiven bzw. negativen Wertänderungserfolge der nominell gebundenen Bilanzpositionen ist abhängig von der Wahl des zur Korrektur herangezogenen Indexes.

In Abschnitt 320 wurden die verschiedenen Arten von allgemeinen Indizes genannt und weiterhin darauf hingewiesen, daß im Schrifttum zur Korrektur der nominell gebundenen Bilanzpositionen von den allgemeinen Preisindizes zumeist der Lebenshaltungskostenindex herangezogen wird. Neben der Auffassung, einen allgemeinen Preisindex zur Korrektur der nominell gebundenen Posten heranzuziehen, vertreten andere Autoren den Standpunkt, nur spezielle, auf die besonderen Unternehmungsverhältnisse abgestellte Indizes zu wählen. In unseren Ausführungen über den Einfluß der Geldwertschwankungen auf die nominell gebundenen Aktiva, die Verbindlichkeiten und das Eigenkapital wurde stillschweigend unterstellt, daß der generelle Preisindex, z.B. der Lebenshaltungskostenindex, die speziellen Preisbewegungen der Produktionsfaktoren einer bestimmten Unternehmung exakt einfängt. Diese Prämisse wird jetzt aufgegeben,und es wird gefragt, wie im Fall von Geldwertschwankungen die nominell gebundenen Bilanzpositionen gemäß unserer Bedingung zur Bestimmung des unternehmungserhaltenden Gewinns an den gegenwärtigen Wert anzupassen sind[1].

1 Vgl. zur Bedingung des Ansatzes von Gegenwartsgrößen S. 67 dieser Arbeit.

In Study No, 6 und Statement No. 3 des AICPA wird vorgeschlagen, alle Elemente des Jahresabschlusses, also auch die Sachposten, mit Hilfe eines einzigen allgemeinen Preisindexes zu korrigieren, so daß sich alle Angaben im Jahresabschluß auf einen Dollarwert gleicher Kaufkraft beziehen[1]. Bezüglich der Sachposten haben wir uns bereits für eine Korrektur mit dem Wiederbeschaffungspreis des betreffenden Sachgutes ausgesprochen[2], falls dieser verfügbar ist oder verfügbar gemacht werden kann. Darin kommt unsere Absicht zum Ausdruck, nicht um jeden Preis einen einheitlichen Maßstab zur Bestimmung der Höhe der Bilanzpositionen im Fall von Preis- und Geldwertschwankungen zu gewinnen, sondern in erster Linie den individuellen Gegebenheiten einer bestimmten Unternehmung gerecht zu werden. Es gilt, eine Korrekturgröße zu finden, die den Preisentwicklungen der insgesamt von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren Rechnung trägt. Bezüglich der nominell gebundenen Bilanzpositionen ist bei Wertschwankungen eine Korrektur mit Hilfe der Preissteigerungsrate eines bestimmten Wiederbeschaffungspreises nicht sinnvoll, da die Preise unterschiedlicher Produktionsfaktoren einer Unternehmung verschiedene prozentual Ab- oder Zunahmen aufweisen können. Eine Zurechnung einzelner finanzieller Mittel, die der Unternehmung aus dem Umsatzprozeß zufließen, auf einzelne Investitionsobjekte ist jedoch nicht möglich.

Für die weiteren Überlegungen, welche Korrekturgröße anzusetzen ist, wollen wir von der Bilanzposition "Forderungen" ausgehen. Es wird unterstellt, daß der

---

1 Vgl. American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. XI; dasselbe, Financial Statements, S. 18.

2 Vgl. Abschnitt 322 dieser Arbeit.

ausgewiesene Forderungsbetrag der Unternehmung in voller Höhe zugeht und die zufließenden finanziellen Mittel ausschließlich für unternehmungsspezifische Zwecke verwandt werden, d.h.einzig zur Finanzierung der von der Unternehmung eingesetzten Produktionsfaktoren[1].

Ein negativer Wertänderungserfolg ist durch das Halten dieses nominell gebundenen Postens entstanden, wenn zwischen Entstehung der Forderung und deren Geldeingang die Wiederbeschaffungspreise der Produktionsfaktoren gestiegen sind. Die Unternehmung war nicht in der Lage, zum Zeitpunkt der Forderungsentstehung diesen Betrag in Produktionsfaktoren zu investieren, da die finanziellen Mittel nicht verfügbar waren. Sie konnte sich nicht durch Investitionen vor den folgenden Preissteigerungen retten.

Die Lösung, die Höhe des negativen Wertänderungserfolges für Korrekturzwecke mit Hilfe eines allgemeinen Preisindexes zu bestimmen, kann nicht unsere Zustimmung finden. Die Preisentwicklung der von einer Unternehmung benötigten Produktivgüter muß nicht mit der Entwicklung des allgemeinen Preisindexes einherlaufen. Wie stark die Preisänderungsraten in den verschiedenen Industriezweigen voneinander abweichen, macht ein Blick in die amtlichen Statistiken des Statistischen Bundesamtes deutlich[2]. Auch Edwards und Bell weisen darauf hin, daß die Preisänderungsraten in verschiedenen Branchen in den USA sich

---

1 Dabei ist natürlich denkbar, daß die Unternehmung in der Weise expandiert, daß sie ihr Sortiment erweitert oder sogar in einer anderen Branche tätig wird. Auch die hierfür erforderlichen finanziellen Mittel wollen wir als unternehmungsspezifisch verwandt ansehen.

2 Vgl. dazu die Zahlenangaben auf S. 10 f. dieser Arbeit.

keineswegs im Gleichschritt entwickeln[1].

Die Korrektur der nominell gebundenen Positionen des Jahresabschlusses mit Hilfe eines allgemeinen Indexes kann der speziellen Lage einer Unternehmung in einer bestimmten Branche nicht gerecht werden[2]. Aus diesem Grund wählen wir für eine Anpassung der nominell gebundenen Positionen von den historischen an die gegenwärtigen Werte einen unternehmungsspezifischen Index. Brunner schreibt zu dem Problem, ob ein allgemeiner oder ein spezieller Index zur Anpassung der Bilanzpositionen angewendet werden soll: "Das Rechnen mit dem Spezialindex stellt also für die Gewinnermittlung einen Kompromiß dar; einen solchen möchte ich ablehnen"[3]. Nach unserer Auffassung scheint ein solcher

---

1 Vgl. Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement, S. 19 ff.; die anhand einer Graphik des Bureau of Labor Statistics hervorheben, wie stark die Preisänderungsraten verschiedener Produktionszweige voneinander differieren: Während der Lebenshaltungskostenindex und der Großhandelspreisindex sich in den Jahren 1952 bis 1959 sehr wenig verändern, steigen die Preise und Herstellungskosten für Aggregate in der Metall- und Elektroindustrie erheblich stärker als die Preise und Herstellungskosten für Aggregate in den arbeitsintensiven Industriezweigen; vgl. dazu auch die in der Study No. 6 aufgeführten Charts, American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 30 u. S. 32 ff.

2 Abweichender Ansicht sind u.a. Wilk, der behauptet, die allgemeine Kaufkraft des Geldes sei der einzig geeignete Maßstab zur Anpassung aller Aktiva und Passiva, Wilk, Lionel A., Accounting for Inflation, London 1960, S. 35; Jones, Ralph Coughenour, der jedoch für unternehmerische Entscheidungen wie Preissetzung und Finanzierung der Produktionsfaktoren, das Rechnen mit Spezialindizes vorschlägt, Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price Level Changes, S. 173 ff.; Mason, Perry, Price-Level Changes; Brunner, Josef, Geldwertschwankungen, S. 66; Baxter, W.T., General or Special Index? - Capital maintenance under changing prices, Journal UEC 1967, S. 172 ff.

3 Brunner, Josef, Geldwertschwankungen, S. 66.

Kompromiß - die Korrektur auf Grundlage eines Spezialindexes - für die nominell gebundenen Bilanzpositionen die einzig akzeptable Lösung zu sein, weil finanzielle Mittel für die Faktorkäufe aller Art benötigt werden, ohne daß man vorhersagen kann für welche.

Steigt dieser Spezialindex einer Unternehmung im Zeitablauf, dann entsteht bezüglich der nominell festgelegten Aktiva ein negativer Wertänderungserfolg, obwohl der allgemeine Preisindex sich im Extremfall in die entgegengesetzte Richtung verändern kann. Es bleibt zu fragen, ob sich für die Verbindlichkeiten bei Ansteigen des Spezialindexes im Gegensatz zu den nominell gebundenen Aktiva ein positiver Wertänderungserfolg ergibt. Vom Zeitpunkt des Entstehens einer Verbindlichkeit bis zu ihrer Rückzahlung hat die Unternehmung die Möglichkeit, bei steigendem Spezialindex den Geldbetrag, der der Höhe der Verbindlichkeit entspricht, sogleich, d.h. im Zeitpunkt der Entstehung der Verbindlichkeit, für Investitionszwecke mit im Umsatzprozeß einzusetzen. Bei den angenommenen Preissteigerungen kann die Unternehmung zum Zeitpunkt der Verfügung über die finanziellen Mittel aus der eingegangenen Verbindlichkeit die Produktionsfaktoren zu günstigeren Preisen einkaufen als das zum Fälligkeitszeitpunkt der Verbindlichkeit der Fall ist. Außerdem ist hierbei zu unterstellen, daß die Unternehmung den Gesamtbetrag der Verbindlichkeiten für unternehmungsspezifische Zwecke, also zur Investition in Produktionsfaktoren einsetzt. Diese Unterstellung erscheint realistisch, da eine Verbindlichkeit in aller Regel entsteht, um Produktionsfaktoren zu beschaffen (Lieferantenkredit) oder aber um finanzielle Mittel für spezielle Projekte zur Verfügung zu haben (Kapazitätsausweitung, Verfahrensänderung usw.). Die Entstehung einer Verbindlichkeit für nicht spezifische Leistungserstellungszwecke der betreffenden

Unternehmung dürfte sehr selten sein.

Als Ergebnis bleibt festzuhalten, daß bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen der von einer bestimmten Unternehmung nachgefragten Produktionsfaktoren und damit steigendem Spezialpreisindex bezüglich der nominell gebundenen Aktiva ein negativer Wertänderungserfolg und bezüglich der Verbindlichkeiten ein positiver Wertänderungserfolg entsteht, der in Prozenten vom Ursprungsbetrag ausgedrückt die gleiche Höhe hat. Wegen der Sonderstellung des Eigenkapitals[1] soll eine Analyse dieser Größe bezüglich des Wertänderungserfolges hier zunächst unterbleiben.

325.51 Die Bestimmung eines unternehmungsindividuellen Preisindexes für monetäre Posten

In den Ausführungen des vorangehenden Abschnitts hat sich gezeigt, daß bei sich ändernden Wiederbeschaffungspreisen der von einer Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren ein Spezialindex unserer Zielsetzung, den unternehmungserhaltenden Gewinn zu ermitteln, am besten entspricht. Dieser Spezialindex soll so aufgebaut sein, daß er die Preisänderungen der von der Unternehmung verwandten Produktionsfaktoren erfaßt. Im Schrifttum zur theoretischen Statistik werden unterschiedliche Preisindizes genannt, was an der verschiedenartigen Gewichtung liegt[2].

---

1 Vgl. Abschnitt 325.3 dieser Arbeit.

2 Am häufigsten werden die Indizes nach Laspeyres, nach Paasche und nach Lowe genannt. In der Praxis wird meist mit dem Index von Laspeyres gearbeitet, weil er sich durch feste Gewichte auszeichnet, vgl. zu den verschiedenen Indexformeln Anderson, Oskar, Probleme der statistischen Methodenlehre in der Sozialwissenschaft, 5. Aufl., Würzburg 1965, S. 38 ff.; Pfanzagl, Johann, Allgemeine Methodenlehre der Statistik, Bd. I: Elementare Methoden unter besonderer Berücksichtigung der Anwendungen in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 4. Aufl., Berlin 1967, S. 70 ff.; Bleymüller, Josef, Theorie und Technik der Aktienkursindizes, Wiesbaden 1966, S. 40 ff.

Den folgenden Ausführungen wird der Preisindex von Laspeyres zugrunde gelegt, weil er nur Gewichte aus der Basiszeit erhält, also Gewichte, die im Zeitverlauf gleichbleiben. Überdies wird dieser Index am häufigsten in den amtlichen Statistiken verwendet. Die Formel lautet wie folgt:

$$P_{ot} = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_t^i \cdot x_o^i}{\sum_{i=1}^{n} p_o^i \cdot x_o^i} \quad 100$$

Die Symbole haben folgende Bedeutung:

P_{ot} = Preisindex für die Berichtszeit t bezogen auf die Basiszeit o

p_o^i = Preis des Gutes i zur Basiszeit o

p_t^i = Preis des Gutes i zur Basiszeit t

x_o^i = Menge des Gutes i in der Basisperiode o

Der Preisindex nach Laspeyres wurde deshalb gewählt, weil hier mit den Mengen der Basisperiode gewichtet wird. Im jeweiligen Berichtszeitpunkt ist somit unmittelbar zu erkennen, ob die Unternehmung noch die gleichen Produktionsfaktoren verwendet wie im Basiszeitpunkt. Verwendet die Unternehmung jedoch andere als in der Basisperiode eingesetzte Produktionsfaktoren, so ist zu prüfen, ob dieses neu eingesetzte Gut sich stark von den Gütern unterscheidet, die im Index bereits vorhanden sind, und der Index neu berechnet werden muß. Läßt sich das neue Gut jedoch mit einem ähnlichen, schon im Index vorhandenen Gut vereinigen,

so kann auf eine Neuberechnung verzichtet werden. In diesem Fall kann man sich mit einer Erweiterung des Indexschemas begnügen[1].

Die i Güter, die zur Berechnung des speziellen Indexes in die Formel eingehen, umfassen alle Produktionsfaktoren, die von der Unternehmung zur Leistungserstellung beschafft werden. Dabei gehen sowohl Rohstoffe und Arbeitsleistungen als auch Anlagegüter mit ihren jeweiligen Basis- und Berichtszeitpreisen und den entsprechenden Mengen ein. Da es sich bei dem Index um eine dimensionslose Größe handelt, ergeben sich bei der Addition der bewerteten Arbeitsstunden und bewerteten Tonnen Rohstahl bzw. bewerteten Stück Schrauben keine Schwierigkeiten für die Berechnung. Allerdings ergeben sich Schwierigkeiten, wenn Anlagegüter, die der Unternehmung über mehrere Perioden zu dienen bestimmt sind, mit Rohstoffen bei der Indexberechnung zusammengefaßt werden. Die Schwierigkeit besteht darin, den richtigen Mengengewichtungsfaktor anzusetzen. Während bezüglich der Rohstoffe der Verbrauch in der Basisperiode problemlos aus der Buchführung entnommen und angesetzt werden kann, bestehen bei der Bestimmung des Mengengewichts bezüglich der Anlagengegenstände gewisse Zweifel. Soll zur Gewichtung jeweils die gesamte Anlage angesetzt werden oder nur der Teil der Anlage, der in der Basisperiode zur Leistungserstellung genutzt wird, d.h. abgeschrieben wird? Von den Problemen, die sich dann bei der Schätzung der Nutzungsdauer ergeben, soll hier abgesehen werden. Setzt man als Gewichtungsfaktor die Menge der gesamten in der Unternehmung zum Basis-

---

1 Vgl. Bleymüller, Josef, Hilfsblätter zur Vorlesung Statistik für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler I, o.O. (Münster), Wintersemester 1968/69, S. 72.

zeitpunkt vorhandenen Gegenstände des Anlagevermögens und nicht die Abschreibungsbeträge der Basisperiode an, so sind die Gewichte von Umlaufvermögen und Anlagevermögen ungleich gesetzt. Zum anderen setzt sich das abnutzbare Anlagevermögen in aller Regel aus Aggregaten zusammen, die eine unterschiedliche Nutzungsdauer haben. Dieser Sachverhalt spricht ebenfalls dafür, nur den Nutzungsverbrauch des Anlagevermögens als Mengengewicht anzusetzen. Andernfalls würde der Preisindex, der die Preisentwicklung einer bestimmten Periode widerspiegeln soll, von den Anlagegütern mit einer sehr langen Nutzungsdauer stärker beeinflußt als von denen mit einer kürzeren Nutzungsdauer. Aus diesem Grund wird für das Anlagevermögen der gesamte Abschreibungsbetrag der Basisperiode in den Index von Laspeyres als Gewichtungsfaktor angesetzt.

Ein weiteres Problem besteht in der Frage, ob das nicht abnutzbare Anlagevermögen in die Indexberechnung einbezogen werden muß. Ein Abschreibungsbetrag als Mengengewicht kann bei diesem Teil des Anlagevermögens nicht angesetzt werden, da keine Abnutzung vorliegt. Eine Wiederbeschaffung, wie bei den im Leistungserstellungsprozeß verbrauchten Rohstoffen oder Maschinen, ist bei nichtabnutzbarem Anlagevermögen nicht erforderlich. Deshalb kann das nicht abnutzbare Anlagevermögen bei der Ermittlung des Spezialindexes unberücksichtigt bleiben. Von Bedeutung ist die Preisentwicklung dieses Anlagepostens für die Unternehmung nur dann, wenn die Unternehmung ihren Bestand an nicht abnutzbarem Anlagevermögen erweitert. Darauf wird jedoch bei der Frage der Erhaltung der Unternehmung nicht abgestellt.

In dem Index von Laspeyres gehen als Gewichte die Verbrauchsmengen des Basisjahres ein. Der Grund für die Wahl dieser Indexformel - das wurde bereits erwähnt - ist darin zu sehen, daß festgestellt werden kann, ob im Berichtsjahr noch die gleichen Produktionsfaktorenarten zum Einsatz kommen wie im Basisjahr. Werden in dem betreffenden Berichtsjahr neue Produktionsfaktoren eingesetzt, die nicht mit schon in der Indexformel vorhandenen Produktionsfaktoren verschmolzen werden können, so ist eine Neuberechnung des Indexes vorzunehmen.

Das starre Festhalten an den Gewichtungsfaktoren der Basisperiode in der ersten Phase der Berechnung der Indexzahl führt aber dazu, daß Verschiebungen innerhalb des Leistungserstellungsprozesses nicht berücksichtigt werden. So kann sich z.B. durch erhöhten Absatz von einem Produkt die Relation innerhalb des bereitzustellenden Sortiments einer Unternehmung verändern, während die Absatzchancen der anderen Produkte gleichbleiben. Weiter kann die Unternehmung in der Weise wachsen, daß sie neue Produkte in ihr Produktionsprogramm aufnimmt, die auf den gleichen Anlagen gefertigt und die gleichen Rohstoffe enthalten wie die bisher gefertigten Produkte, ohne daß deren Produktionsziffern zurückgehen. Diese beiden Fälle sind Beispiele dafür, daß sich die Faktorproportionen vom Basisjahr zum entsprechenden Berichtsjahr verändern können.

In der zweiten Phase soll ein aktueller Gewichtungsfaktor aus dem Berichtsjahr diese Einflüsse berücksichtigen helfen. Dazu wird für jeden der Elementarfaktoren Arbeit, Werkstoffe und Betriebsmittel ein gesonderter Index aufgestellt. Bei der Zusammenfassung dieser drei Einzelindizes kann dann eine

Gewichtung auf Basis der aktuellen Mengenverhältnisse erfolgen.

Wir nehmen an, eine Bestimmung der Indizes der Elementarfaktoren hätte im Berichtszeitpunkt folgende Beträge ergeben:

$P_{ot}^{A} = 130$

$P_{ot}^{BM} = 110$

$P_{ot}^{WS} = 140$

Dabei bedeuten:

P_{ot}^{A} = Preisindex der Arbeitsleistungen

P_{ot}^{BM} = Preisindex der Betriebsmittel

P_{ot}^{WS} = Preisindex der Werkstoffe

Diese Indexgrößen sind nun mit Hilfe eines Gewichtungsfaktors, der die relative Bedeutung der einzelnen Elementarfaktoren für die Unternehmung angibt, zu einem Index zusammenzufassen. Dabei, und das ist der Vorteil, kann dem Beitrag jedes Elementarfaktors zur Leistungserstellung in der Berichtsperiode Rechnung getragen werden. Aus den Aufzeichnungen in der Buchführung entnehmen wir den Beitrag, den jeder der Produktionsfaktoren auf die "Wertentstehung"[1]

---

1 Vgl. zu den Begriffen Wertentstehung und Wertverzehr Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 154 f.

der Unternehmung hat. Leffson schreibt: "Die wirklichen ökonomischen Vorgänge und Erfolge der einzelnen Perioden lassen sich erkennen, wenn der gesamten Wertentstehung einer Periode der gesamte Wertverzehr in der Periode gegenübergestellt wird"[1]. Von diesem Wertverzehr, der sich auf die Produktionsfaktoren bezieht, wird bei der Gewichtung der Einzelindizes ausgegangen, und es wird gefragt, welchen Anteil die Faktoren Arbeit, Betriebsmittel und Werkstoffe am Wertverzehr der Berichtsperiode, am Aufwand also, haben. Setzt man für den gesamten Aufwand die Größe 100 an, so muß die Summe der Beiträge der einzelnen auf die Elementarfaktoren bezogenen Aufwandsteile ebenfalls den Betrag von 100 ergeben.

Die Aufwandszahlen, die zur Ermittlung der Anteilswerte notwendig sind, können ohne weitere Berechnung der Gewinn- und Verlustrechnung entnommen werden. Der Vorteil, diese Aufwandsbeiträge als Gewichtungsfaktoren zu benutzen, ist darin zu sehen, daß damit Strömungsgrößen in die Rechnung eingehen, die sich auf die gesamte Berichtsperiode beziehen, wodurch die relative Beteiligungshöhe jedes Elementarfaktors am deutlichsten zum Ausdruck kommt.

Es sei folgende Aufwandsaufteilung unterstellt:

$$A^{A} = 20$$
$$A^{BM} = 50$$
$$\underline{A^{WS} = 30}$$
$$A = 100$$

1 Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 154.

wobei

A^A = Aufwandsanteil der Arbeitsleistungen

A^{BM} = Aufwandsanteil der Betriebsmittel

A^{WS} = Aufwandsanteil der Werkstoffe

bedeuten.

Der Spezialindex ergibt sich dann wie folgt:

$$P_{ot} = P_{ot}^{A} \cdot g^{A} + P_{ot}^{BM} \cdot g^{BM} + P_{ot}^{WS} \cdot g^{WS}$$

dabei werden mit g die Gewichtungsfaktoren bezeichnet:

g^A = Gewichtungsfaktor für Arbeitsleistungen

g^{BM} = Gewichtungsfaktor für Betriebsmittel

g^{WS} = Gewichtungsfaktor für Werkstoffe

Es gilt:

$$g^j = \frac{A^j}{100}$$

wobei mit j die einzelnen Elementarfaktoren bezeichnet werden.

Der Spezialindex für die hier angenommenen Zahlenwerte lautet:

$$P_{ot} = 130 \cdot \frac{20}{100} + 110 \cdot \frac{50}{100} + 140 \cdot \frac{30}{100}$$

$$P_{ot} = 123$$

Mit diesem Spezialpreisindex sind nun sowohl die nominell gebundenen Aktiva als auch die Verbindlichkeiten in ihrem Wert zum Berichtszeitpunkt zu korrigieren. Vorteil bei einer erforderlichen Neuberechnung liegt in dem hier beschriebenen Verfahren darin, daß nicht unbedingt alle drei Teilindizes neu zu berechnen sind.

326 Ergebnis

Die Konzeption eines unternehmungserhaltenden Gewinns mit seinen Bedingungen (1) der Zielkonformität, (2) der Praktikabilität, (3) der intersubjektiven Nachprüfbarkeit, (4) des Vorranges der Mengenrechnung gegenüber der Geldrechnung und (5) des Ansatzes von Gegenwartsgrößen im Rechnungswesen führt bei vorliegenden Preis- und Geldwertschwankungen und der Frage nach ihrem Einfluß auf die einzelnen Positionen des Jahresabschlusses zu folgendem Ergebnis:

1) Betrachtet man die Konsumsphäre des Unternehmers als nicht zum Unternehmungsbereich gehörig, so ist auf den Ansatz eines allgemeinen Preisindexes als Korrekturfaktor zu verzichten, falls nicht die Preise der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren sich im gleichen Verhältnis verändern wie der allgemeine Geldwert.

2) Die Forderung, den unternehmungserhaltenden Gewinn so weit wie möglich an den ökonomischen Gewinn anzugleichen,würde bedeuten, daß künftige Einzahlungen und Auszahlungen zur Erfolgsberechnung herangezogen werden müßten. Da diese nicht mit Sicherheit ermittelt werden können, ist die intersubjektiv nachprüfbare Grenze des Ansatzes zeitnaher Werte mit dem Ansatz von Wiederbeschaffungspreisen vom Abschlußstichtag erreicht. Dementsprechend sind die Vergangenheitswerte (Anschaffungspreise bzw. Herstellungskosten) an die laufenden aktuellen Preise anzupassen. Das bedeutet, daß die Sachpositionen der Unternehmung im Jahresabschluß zu Wiederbeschaffungspreisen anzusetzen sind. Damit wird bezüglich dieser Positionen bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen ein überhöhter Gewinnausweis vermieden, der zu unberechtigt hohen Zwangsausgaben führen würde.

3) Die nominell gebundenen Positionen des Jahresabschlusses sind weder auf Basis eines bestimmten Wiederbeschaffungspreises noch auf Grundlage des allgemeinen Geldwertes an die Gegenwartswerte anzupassen. Unterstellt man, daß mit den finanziellen Gegenwerten der nominell gebundenen Bilanzpositionen keine unternehmungsfremden Geschäfte getätigt werden, so ist für ihre Korrektur allein ein unternehmungsbezogener Spezialindex maßgebend. Auf eine Untersuchung, welche Korrekturgröße heranzuziehen ist, wenn unternehmungsfremde Geschäfte ausgeführt werden, wird verzichtet, weil hier keine allgemeingültige Aussage gemacht werden kann.

4) Zielsetzung bei der Ermittlung eines Spezialpreisindexes einer bestimmten Unternehmung ist es, die Preisentwicklung der Summe aller Güter, die von der Unternehmung im Leistungserstellungsprozeß eingesetzt werden, in einer Größe zu erfassen. Dieser Spezialindex ist ohne wesentlichen Aufwand zu bestimmen, da alle Elemente zu seiner Berechnung aus den Zahlen des Rechnungswesens entnommen werden können. Die einzige Größe, die noch errechnet werden muß, ist der Index selbst.

5) Der Ansatz eines allgemeinen Geldwertes für Korrekturzwecke kann nur dann sinnvoll sein, wenn der Gewinn bereits ermittelt ist und der Verwendung für Konsum zugeleitet wird. Das erfordert einen sehr weitgefaßten Unternehmungsbegriff, der die Konsumsphäre des Unternehmers mit einschließt. Wird der Haushalt des Unternehmers mit unter den Unternehmungsbegriff subsumiert, dann ist für die diesem Konsumbereich zugeführte Gewinnausschüttung eine Geldwertüberlegung anzustellen. Ausgangspunkt bildet dabei die Frage, welche mengenmäßigen Konsummöglichkeiten der Konsum-Entnahmestrom bei unstabilem Geldwert repräsentiert.

6) Überlegungen bezüglich der Korrektur der Eigenkapitalgröße wurden wegen der besonderen Stellung des Eigenkapitals von uns noch nicht angestellt. Diese Frage ist im folgenden Abschnitt aufzuwerfen.

33 Die Einflüsse von Preisschwankungen und deren Eliminierung in globaler bilanzieller Sicht

"Das spezifisch betriebswirtschaftliche Problem der Bilanzierung über eine längere Zeit, in der der Geldwert sich verändert, liegt darin, daß in den Bilanzen Sachgüter und Nominalgüter (Geld, Forderungen und Schulden) nebeneinander erfaßt werden"[1]. Dieser hier angesprochenen gleichzeitigen Erfassung von Sachpositionen und nominell gebundenen Positionen und vor allem der Gegenüberstellung von Sachposten und nominell gebundenen Posten einerseits und nominell gebundenen Posten untereinander andererseits wollen wir uns zuwenden, nachdem wir bisher die einzelnen Bilanzpositionen isoliert betrachtet haben. Dabei sind die Ergebnisse, die die isoliert vorgenommenen Untersuchungen bezüglich der einzelnen Bilanzpositionen brachten auf die bilanziell gegenüberstellende Betrachtung zu übertragen, jedoch unter besonderer Berücksichtigung der sich aus der Bilanz ergebenden Interdependenzen. Das Ergebnis des vorangehenden Abschnitts war, daß zur Gewinnermittlung - ohne Einbeziehung der Konsumsphäre - lediglich die speziellen Wiederbeschaffungspreise der von der Unternehmung nachgefragten Produktionsfaktoren zu beachten sind. Auch die Ermittlung eines unternehmungsindividuellen Spezialindexes baut auf den Wiederbeschaffungspreisen der zur Leistungserstellung verwendeten Güter der betrachteten Unternehmung auf.

Es wurde bereits erörtert, daß im Fall von Preissteigerungen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren der Spezialpreisindex der betrachteten Unternehmung steigt. Das hat zur Folge, daß bezüglich der nominell gebundenen Aktiva ein

---

1 Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 30.

negativer und bezüglich der Verbindlichkeiten ein positiver Wertänderungserfolg entsteht. Ob sich nun bei Gegenüberstellung der nominell gebundenen Posten insgesamt ein positiver oder negativer Wertänderungserfolg ergibt, hängt davon ab, ob zwischen diesen aktivischen und passivischen Posten eine Differenz besteht und welche Seite überwiegt. Um die folgenden Ausführungen zu systematisieren, wollen wir die drei möglichen Fälle untersuchen, die sich bei der Gegenüberstellung der nominell gebundenen Bilanzpositionen ergeben können. Das folgende, auf das Wesentlichste reduzierte Bilanzschema, soll zur Verdeutlichung dienen:

B I L A N Z

A Sachposten	C Eigenkapital
B Nominalposten	D Fremdkapital

Die drei Möglichkeiten der Gegenüberstellung sind:

1) Nominalposten B und Fremdkapital D (Verbindlichkeiten) entsprechen sich in ihrer Höhe ($B = D$)

2) Die Nominalposten B übersteigen in ihrem Betrag das Fremdkapital D ($B > D$)

3) Das Fremdkapital D übersteigt die Nominalposten B ($B < D$)

Fall 1 (B = D)

Mit dem hier angesprochenen Spezialfall, daß sich die aktivischen Nominalposten und das Fremdkapital in ihrer Höhe entsprechen, ist gleichzeitig ausgesagt, daß auch die Sachposten und das Eigenkapital sich in ihren Beträgen entsprechen. Damit ist keine Zurechnung zwischen Vermögens- und Kapitalposten angesprochen, etwa der Art, daß gewisse Vermögensposten mit bestimmten Kapitalposten finanziert worden sind.

Der negative Wertänderungserfolg, der bei gestiegenem Spezialpreisindex bezüglich der aktivischen Nominalposten entsteht, entspricht in diesem Fall (B = D) genau dem positiven Wertänderungserfolg, der dem Halten des Fremdkapitals zuzurechnen ist. Als Korrekturfaktor kommt für die nominell gebundenen Aktiva und Passiva der gleiche Spezialpreisindex in Betracht. Ob es sich dabei um langfristige oder kurzfristig gebundene Nominalposten handelt oder ob sich die Fristigkeiten gegenüberstehender Positionen nicht entsprechen, hat hierauf keinen Einfluß. Es kommt bei der Korrektur im Berichtszeitpunkt darauf an, zu welchen Beträgen die nominell gebundenen Positionen in diesen Zeitpunkt ausgewiesen sind. Mitentscheidend für die Höhe des Korrekturbetrages ist jedoch, zu welchem Zeitpunkt innerhalb der Rechnungsperiode die nominell gebundenen Positionen entstanden sind. Eine Forderung, z.B., die erst kurz vor Ende der Periode entstanden ist, kann nicht mit dem Spezialpreisindex in vollem Ausmaß wertkorrigiert werden, da der Index die Preisentwicklung der gesamten Periode widerspiegelt. Die oben getroffene Aussage, daß sich positiver und negativer Wertänderungserfolg in ihrer Höhe entsprechen, gilt nur dann, wenn die nominelle Bindung der Aktiv- und Passivposten während der

gesamten Rechnungsperiode bestanden hat. Von dieser wenig realistischen Prämisse müssen wir im Beispielfall ausgehen, wenn wir vermeiden wollen, daß wir den Spezialindex mehrfach neu berechnen müssen, und zwar immer für eine andere Basiszeit, je nachdem, wann die einzelne Forderung,das Bankguthaben oder die Verbindlichkeit entstanden sind. Die einzelnen sich ergebenden Indizes müßten dann mit den entsprechenden Teilen des in einer Position im Jahresabschluß ausgewiesenen Forderungsbetrags, Bankguthabenbetrags oder Verbindlichkeitsbetrags multipliziert werden, um den Gesamtkorrekturbetrag durch Addition der einzelnen Korrekturbeträge zu erhalten.

Daneben existieren nominell gebundene Positionen, die zu Beginn der Periode, also im letzten Jahresabschluß, noch als solche ausgewiesen wurden aber inzwischen im Verlauf der Periode fällig geworden sind und unter den nominell gebundenen Positionen im Jahresabschluß zum Berichtszeitpunkt nicht mehr ausgewiesen werden. Diese Posten hätten für die Zeit vom Beginn der Rechnungsperiode bis zu ihrer Fälligkeit bei bis dahin steigendem Spezialpreisindex in ihrem Betrag korrigiert werden müssen, wodurch der Gewinn in seiner Höhe positiv oder negativ beeinflußt worden wäre, je nachdem, ob es sich um einen Passiv- oder Aktivposten gehandelt hätte. Hier liegt eine unterlassene Korrektur vor, während in dem Fall, in dem ein nominell gebundener Posten erst während der betrachteten Periode entsteht, der Korrekturbetrag zu hoch ausfällt. Dadurch wird ein gewisser Ausgleich geschaffen, der sich weiterhin dadurch verstärken wird, daß diese Vorgänge einer unterlassenen und einer überhöhten Korrektur sowohl die Aktiv- als auch die Passivseite der Bilanz betreffen und sich so zum Teil wieder aufheben. Diese Gesichts-

punkte sprechen dafür, nur die im Berichtszeitpunkt ausgewiesenen nominell gebundenen Posten zu korrigieren, was auch durch die Tatsache unterstützt wird, daß eine Detailkorrektur, selbst wenn sie zu einem positiven oder negativen Korrekturbetrag führte, sehr unwirtschaftlich ist, weil sie einen erheblichen Rechenaufwand erforderte.

Die Konsequenz unseres Vorgehens wäre, für diesen Fall einen Korrekturbetrag jeweils auf die Aktiv- und Passivseite der Bilanz anzusetzen, der die gleiche Höhe hat. Die Übereinstimmung berechtigt dazu, auf einen Ausweis der Korrekturbeträge ganz zu verzichten, da der Gewinn ohnehin unbeeinflußt bleibt.

Die weitere Untersuchung beschränkt sich auf die Sachposten, denen in gleicher Höhe Eigenkapital gegenübersteht. Dazu ein Beispiel:

Am 1. 1. eines Jahres kauft eine Unternehmung ein Großaggregat, das mit seinem Anschaffungspreis von DM 100.000 verbucht wird. Sie besitzt außerdem einen Bestand an Vorratsgütern in Höhe von DM 140.000. Weitere Sachwerte befinden sich nicht im Eigentum der Unternehmung. Die Höhe des Eigenkapitals beträgt bei der Gleichheit von A und C entsprechend DM 240.000. Der Wiederbeschaffungspreis des technisch im Laufe des Jahres unverändert gebliebenen Großaggregats steige zum 5. 2. auf DM 110.000, während der Wiederbeschaffungspreis der Vorratsgüter unverändert bei DM 140.000 bleibe.

Unterstellt man, daß der Unternehmer einen Käufer für sein Aggregat findet, könnte er es nach der Wiederbeschaffungspreiserhöhung, von technischer Abnutzung abgesehen, zum Preis von DM 110.000

veräußern. Er erzielte aufgrund der Preissteigerung einen Gewinn von DM 10.000. Diese Argumentation erscheint jedoch wenig begründet, wurde doch das Aggregat zum Zwecke der Produktion eines ganz bestimmten Produktionsprogramms beschafft und nicht zum Zweck des Wiederverkaufs. Den Gewinn von DM 10.000 müßte man als Spekulationsgewinn bezeichnen, nicht aber als Gewinn aus der betrieblichen Leistungstätigkeit. Ein Verkauf der Anlage zum günstigen Wiederbeschaffungspreis würde den Unternehmer in die Lage versetzen, das gleiche Aggregat erneut beschaffen zu müssen, wenn er weiterhin seine Produktion aufrecht erhalten will. Der Wiederbeschaffungspreis betrage weiterhin DM 110.000. Zur Wiederbeschaffung wäre dann der gesamte zuvor erzielte Verkaufspreis notwendig, so daß ein Gewinn de facto nicht entstanden ist. Der "Gewinn" von DM 10.000 darf also nicht ausgewiesen werden, weil er dann zumindest in Höhe der Zwangsausgaben entzogen wird.

In der Bilanz soll zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns gemäß der Bedingung, Gegenwartswerte anzusetzen, in Höhe der vorliegenden Wiederbeschaffungspreisänderung eine Bewertungsänderung bezüglich der Anlage vorgenommen werden, d.h. sie sollte nach der Wiederbeschaffungspreiserhöhung zu dem neuen Preis von DM 110.000 in der Bilanz ausgewiesen werden. Der für den betrieblichen Leistungserstellungsprozeß atypische Verkauf der Anlage zum gestiegenen Wiederbeschaffungspreis hat deutlich gemacht, daß durch Ansatz des Wiederbeschaffungspreises kein Gewinn entstanden ist, sofern der Erlös - das ist der zweite Schritt - für einen erneuten Kauf verwendet werden muß. Da als eine der Grundprämissen dieser Arbeit das Going-Concern-Con-

cept anzusehen ist[1], ist der Gedanke eines Verkaufs von maschinellen Anlagen oder Rohstoffen, die zusammen im Produktionsprozeß eingesetzt werden, eine sinnlose Fiktion. Für die Bilanzierung sind nur zwei Tatsachen von Interesse: erstens das Ansteigen des Wiederbeschaffungspreises eines im Eigentum der Unternehmung befindlichen Sachgutes und zweitens die Wiederbeschaffung dieses Sachgutes realiter zu irgend einem späteren Zeitpunkt zu einem unbekannten Wiederbeschaffungspreis am realen Wiederbeschaffungstag. Erfaßbar ist nur die Erhöhung des Wiederbeschaffungspreises bis zum Abschlußstichtag. Diese Werterhöhung des Aktivpostens darf nicht zu einer Gewinnerhöhung führen, da unser Beispiel ja gezeigt hat, daß kein positiver Erfolgsbeitrag aus der Steigerung des Wiederbeschaffungspreises entstanden ist und daß, würde er ausgewiesen und ausgeschüttet, ausreichende Mittel zur Wiederbeschaffung nicht zur Verfügung stehen. Daher ist, wie Fritz Schmidt gezeigt hat, ein Passivposten in Höhe der Werterhöhung des Aktivums anzusetzen, der nicht als Gewinn zu deklarieren ist[2]. Dieser Passivposten hat zweifellos Eigenkapitalcharakter, da er sich in der Unternehmung selbst gebildet hat und dadurch keinerlei Verpflichtung gegenüber einem Dritten erwächst. Er wird von Schmidt als "Wertänderung am ruhenden Vermögen"[3] bezeichnet. Ob dieser Passivposten dem Eigenkapital selbst zugefügt wird oder als Sonderposten, etwa als Rücklage, ausgewiesen wird, ist eine Frage, die in erster Linie durch die Rechtsform der Unternehmung beantwortet wird. In einer Kapital-

---

1 Vgl. Abschnitt 100 dieser Arbeit.

2 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 194 und S. 273.

3 Ebenda, S. 305.

gesellschaft mit einem gebundenen Grundkapital bzw. Stammkapital bietet sich der Ausweis in Form einer Rücklage an. Soweit auf der Aktiv- und Passivseite eine Korrektur in gleicher Höhe vorgenommen wird, verändert sich lediglich die Bilanzsumme; die Korrektur ist jedoch gewinneutral, Änderungen der Gewinnhöhe ergeben sich nur dann, wenn die Neubewertung des Anlagegutes auch Einfluß auf die Aufwandsbemessung hat. Ansonsten bestünde der einzige Sinn für eine solche Korrektur darin, den gestiegenen Wert der in der Unternehmung befindlichen Güter sichtbar zu machen.

Der Gewinn wird beeinflußt, wenn die Abschreibungen nicht auf den Anschaffungspreisen basieren sondern auf dem gestiegenen Wiederbeschaffungspreis. Das Ergebnis einer derartigen Aufwandsbemessung soll in dem folgenden Beispiel zum Ausdruck kommen, das auf den obengenannten Zahlen aufbaut. Die Anfangsbilanz enthält folgende Positionen:

Bilanz zum 1. 1. (EB)

Anlagevermögen	100.000	Eigenkapital	240.000
Vorräte (14.000 Stück zu DM 10,-)	140.000		
	240.000		240.000

Zusätzlich zu der Angabe, daß der Wiederbeschaffungspreis der Anlage um DM 10.000 gestiegen ist, wird folgendes unterstellt: Der Wiederbeschaffungspreis der Vorräte steigt am 16. 6. des betreffenden Rechnungsjahres um 40 % auf DM 14,- je Stück. 8.000 Stück werden am 15. 8. zum Preis von DM 20,- je Stück ver-

kauft. Durch diese Erweiterung des Beispiels soll auch untersucht werden, wie sich die Anderung (Erhöhung) der Wiederbeschaffungspreise der Vorratsgüter in der Jahresabschlußrechnung auswirkt.

Bei den folgenden Buchungsvorgängen wird dabei vereinfachend zum Teil direkt in die Gewinn- und Verlustrechnung gebucht:

Anlagevermögen

EB	100.000	(5)	20.000
(6)	8.000	SB	88.000
	108.000		108.000

Vorräte

EB	140.000	(2)	80.000
(4)	24.000	SB	84.000
	164.000		164.000

Kasse

(1)	160.000	SB	160.000
	160.000		160.000

Eigenkapital

SB	240.000	EB	240.000
SB	34.000	GuV	34.000
	274.000		274.000

Unechter Gewinn durch Abschreibungsbewertung und Vorratsverbrauchsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen

SB	34.000	(3)	32.000
		(7)	2.000
	34.000		34.000

Anderungen durch Neubewertung der Anlage- und Vorratsbestände (Rücklagen)

SB	32.000	(4)	24.000
		(6)	8.000
	32.000		32.000

Gewinn- und Verlustrechnung

Aufwendungen für bezogene Waren (2)	80.000	Umsatzerlöse (1)	160.000
unechter Gewinn durch gestiegene Wiederbeschaffungspreise (3)	32.000		
Abschreibungen vom Anschaffungspreis (5)	20.000		
unechter Gewinn durch Abschreibung vom Wiederbeschaffungspreis (7)	2.000		
Jahresgewinn	26.000		
	160.000		160.000

Bilanz zum 31. 12. (SB)

Anlagevermögen	88.000	Eigenkapital	240.000
Vorräte	84.000	Änderungen durch Neubewertung der Bestände	32.000
Kasse	160.000	unechter Gewinn durch Verbrauchsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen	34.000
		Jahresgewinn	26.000
	332.000		332.000

Die Buchungen lauten im einzelnen:

1) Verkauf von 8.000 Stück à DM 20,- = DM 160.000.
Per Kasse an Gewinn- und Verlustrechnung 160.000.

2) Aufwendungen für bezogene Waren 8.000 Stück à DM 10,- = DM 80.000 laut Anschaffungskosten.
Per Gewinn- und Verlustrechnung an Vorräte 80.000.

3) Der um 40 % gestiegene Wiederbeschaffungspreis der 8.000 Stück verkauften Güter wird als Korrekturposten dem Aufwand zugerechnet. Gegenkonto ist das Konto unechter Gewinn durch Abschreibungs- und Vorratsverbrauchsbewerturg zu Wiederbeschaffungspreisen.
Per Gewinn- und Verlustrechnung an unechter Gewinn 32.000.

4) An Bestand sind 6.000 Stück Stoffe vorhanden. Da der Wiederbeschaffungspreis DM 14,- je Stück beträgt, wird in Höhe der Differenz zwischen Anschaffungskosten und Wiederbeschaffungspreis ein Korrekturposten auf dem Vorrats-Konto angesetzt (Zuschreibung).
Per Vorräte an Änderungen durch Neubewertung der Anlagen- und Vorratsbestände 24.000.

5) Abschreibung 20 % vom Buchwert.
Per Gewinn- und Verlustrechnung an Anlagevermögen 20.000.

6) Der fortgeschriebene Anschaffungspreis der Anlage beträgt DM 80.000. Da der Wiederbeschaffungspreis um DM 10.000 auf DM 110.000 gestiegen ist, ist der fortgeschriebene Wert auf DM 110.000 ./. 20 % zu erhöhen; die Jahresabschreibung beträgt DM 22.000. Der Restbuchwert müßte also DM 88.000 betragen. Bei einer Abschreibungsquote von 20 % vom tatsächlichen Anschaffungspreis beträgt er aber DM 80.000; er ist also um DM 8.000 zu erhöhen.
Per Anlagevermögen an Anderungen durch Neubewertung der Anlagen- und Vorratsbestände 8.000.

7) Um DM 2.000 wurde die Abschreibung zu niedrig angesetzt, denn sie ist vom Wiederbeschaffungspreis zu berechnen.
Per Gewinn- und Verlustrechnung an unechter Gewinn 2.000.

Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung weisen damit einen Jahresgewinn von DM 26.000 aus. Das ist die Höhe des erzielten unternehmungserhaltenden Gewinns.

Eine Bewertung zu Anschaffungskosten, wie sie das derzeitige Handels- und Steuerrecht vorschreibt, würde zu einem Gewinn von DM 60.000 führen. Die Differenz von DM 34.000 ist als unechter Gewinn anzusehen, da sie sich aus der Anpassung vergangener an gegenwärtige Größen durch Wiederbeschaffungspreissteigerungen sowohl der Anlage als auch der Vorräte ergeben hat. Erhöht haben wir den Aufwand bei gleichbleibenden Erträgen. Der Betrag von DM 32.000, der auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen wird, entspricht in seiner Höhe den Zuschreibungen der Anlage und der Vorräte (Anlagevermögen 8.000 und Vorräte 24.000). Dieser Zuwachs der Sachposten resultiert ebenfalls aus den gestiegenen Wiederbeschaffungspreisen, doch wurde in diesem Fall der Anlagen- und Vorratsbestand an den gegenwärtigen Preis angepaßt. Diese Korrektur ist erfolgsneutral.

Die Gewinnkorrektur gegenüber der nominellen Rechnung nach Handels- und Steuergesetz ist allein darauf zurückzuführen, daß der Wertverzehr (Aufwand) zu Wiederbeschaffungspreisen angesetzt wurde. Während der Abschreibungsbetrag um DM 2.000 erhöht wurde, stieg der Aufwandsposten für den Vorratsverbrauch um DM 32.000. Die Summe von DM 34.000 wurde als Aufwand deklariert, stellt also unechten Gewinn innerhalb des Gewinnbetrages nach Handels- und Steuerrecht dar.

Gemäß der Bedingung, der Anpassung vergangenheitsbezogener an gegenwärtige Größen und der Bedingung, eine Mengenrechnung vorzunehmen, die unter anderem erfüllt sein müssen, um den unternehmungserhaltenden Gewinn zu ermitteln, treten bei dem vorgenommenen Verfahren, die Einflüsse der Wiederbeschaffungspreisänderungen (in unserem Beispiel Wiederbeschaffungspreissteigerungen) weitgehende Übereinstimmungen

zu der Vorgehensweise von Fritz Schmidt auf[1]. Die Bedingungen der Zielkonformität und der intersubjektiven Nachprüfbarkeit sind ebenfalls erfüllt. Ob auch die Bedingung der Praktikabilität erfüllt werden kann, muß noch erörtert werden.

Die Vorgänge, die das Konto "Änderungen durch Neubewertung der Anlagen- und Vorratsbestände" betreffen, bezeichnet Fritz Schmidt als "Wertänderungen am ruhenden Vermögen"[2]. Dem Konto "unechter Gewinn durch Abschreibungsbewertung und Vorratsverbrauchsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen" entspricht in dem Schmidt'schen System der organischen Tageswertbilanz kein Konto. Obwohl Fritz Schmidt vorschlägt, die Abschreibung auf den "zeitlichen Reproduktionswert der Anlagen"[3] (Wiederbeschaffungspreis) vorzunehmen, fehlt bei ihm eine Aufspaltung zwischen dem Abschreibungsbetrag, der sich durch den Korrekturbetrag ergibt und dem, der sich aufgrund des fortgeschriebenen Anschaffungspreises ergeben hat. Er bucht den gesamten Abschreibungsbetrag, der vom zeitlichen Reproduktionswert berechnet wird, auf das "Erneuerungskonto"[4]. Bezüglich der Vorräte nimmt er ebenfalls

---

1 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz; derselbe, Ist Wertänderung am ruhenden Vermögen Gewinn oder Verlust?, ZfB 1928, S. 1 ff.; derselbe, Organische Bilanz.

2 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 305, er schreibt: "Unter Wertänderung am ruhenden Vermögen ist hier jede Verschiebung der Marktwerte aller Vermögensteile der Unternehmung zu verstehen".

3 Ebenda, S. 190, es heißt: "nur wenn die Abschreibung genau dem Preise der Ersatzbeschaffung entspricht, sind wir auch in der Lage, daraus die Ersatzbeschaffung zu bestreiten. Das aber ist nur der Fall, wenn die Abschreibung vorgenommen wird auf den zeitlichen Reproduktionswert der Anlagen".

4 Vgl. ebenda, S. 191.

eine Neubewertung der Bestände vor[1]. Es sind "Wertänderungen am ruhenden Vermögen"[2], die auf einem "besonderen Unterkonto des Kapitalkontos zu verbuchen sind"[3]. Dieses Konto entspricht unserem Konto "Änderungen durch Neubewertung der Anlagen- und Vorratsbestände". Den Vorratsverbrauch bewertet er wie wir in unserem Beispiel zu Wiederbeschaffungspreisen. Er bezeichnet die Differenz zwischen den Aufwandsteilen zu Anschaffungspreisen und denen zu Wiederbeschaffungspreisen als "Vermögenswertzuwachs auf Kostenteile"[4] und bucht diesen Differenzbetrag auf das Konto "Vermögenswert"[5].

Bezüglich der Vorräte entspricht dieses Konto unserem Konto "unechter Gewinn durch Abschreibungsbewertung und Vorratsverbrauchsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen".

Fall 2 (B>D)

Übersteigen die Nominalposten B vor der Neubewertung das Fremdkapital D, so bedeutet das, daß einem Teil der Nominalposten Eigenkapital gegenübersteht. Der Differenzbetrag wird mit E bezeichnet. Es ist
B - D = E.

---

1 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 335.

2 Vgl. Fußnote 2 auf S. 148 dieser Arbeit.

3 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 335.

4 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 169, an anderer Stelle schreibt Schmidt: "Gewinn kann nur sein, was über den Tagesbeschaffungswert der Kostenmenge des Umsatztages hinaus erzielt wird"; derselbe, Organische Bilanz, Sp. 2044.

5 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 169.

B I L A N Z

Sachposten A	Eigenkapital C
E	
Nominalposten B	Fremdkapital D

Wie erörtert, ist bezüglich der nominell gebundenen Bilanzpositionen dann kein Korrekturposten anzusetzen, wenn sich die Positionen von Aktiv- und Passivseite in ihrem Betrag entsprechen. Eine Korrektur kann weiterhin soweit unterbleiben, soweit den Nominalposten B Fremdkapital D gegenübersteht. Die Frage lautet: Wie ist die Differenz E zu behandeln, der Eigenkapital gegenübersteht?

In Höhe des Betrages E entsteht bei steigendem Spezialpreisindex ein negativer Wertänderungserfolg, dem kein positiver Wertänderungserfolg gegenübersteht. Es ist ein Korrekturposten in Höhe des negativen Wertänderungserfolges auf den Differenzbetrag E zu bilden, der gesondert auf der Passivseite ausgewiesen wird. Die Gegenbuchung ist in der Gewinn- und Verlustrechnung vorzunehmen. Damit verringert sich der Gewinn der Unternehmung.

Der Teil des Eigenkapitals, der dem Betrag nach die Sachposten übersteigt, wird auf diese Weise zusätzlich in seinem Wert korrigiert.

Fall 3 (B<D)

Der dritten Möglichkeit, daß das Fremdkapital die Geldposten übersteigt - der Differenzbetrag wird F genannt - liegt folgendes Bilanzschema zugrunde:

B I L A N Z

Sachposten A	Eigenkapital C
	} F
Nominalposten B	Fremdkapital D

Bezüglich der Nominalposten ist keine Korrektur erforderlich, da ihnen Fremdkapital gegenübersteht, das den Betrag der Nominalposten noch übersteigt. Bliebe es bei der Anpassung der Sachposten von den historischen an die gegenwärtigen Preise, ergäbe sich die gleiche Lösung wie in Fall 1. Entsprächen sich darüberhinaus Sachposten und Nominalposten von Fall 1 und dem hier zu untersuchenden Fall 3 in ihrer Höhe, so wiese auch der Korrekturbetrag in beiden Fällen die gleiche Größe auf. Diese Lösung erscheint unbefriedigend, wird doch der unterschiedlichen Kapitalstruktur der beiden betrachteten Fälle nicht Rechnung getragen. In der hier zu erörternden Gegenüberstellung aktivischer und passivischer Bilanzpositionen, würde - hielte man an dieser Lösung fest - so verfahren, als ob den Sachposten nur Eigenkapital gegenüberstünde. Der Korrekturbetrag wurde für das gesamte Sachvermögen gebildet und gleichermaßen auf der Aktiv- und Passivseite ausgewiesen. Für die folgenden

Überlegungen wird das oben aufgeführte Beispiel[1] in folgender Weise variiert:

Den Anlagen und den Vorräten steht zum Teil Fremdkapital gegenüber, und zwar in einer Höhe von DM 40.000. B hat in diesem einfachen Beispiel den Wert Null, d.h. Nominalposten existieren nicht. Angenommen sei eine Verschlechterung des Spezialindexes um 8 % in der laufenden Periode. Alle anderen Fakten sind unverändert. Zum 1. 1. ergibt sich folgende Bilanz:

B I L A N Z

Anlagevermögen	100.000	Eigenkapital	200.000
Vorräte	140.000	Fremdkapital	40.000
	240.000		240.000

Ohne Berücksichtigung der veränderten Kapitalstruktur - Eigenkapital wurde durch Fremdkapital substituiert - ergäben sich hier die gleichen Werte in der Bilanz zum 31. 12. wie im obigen Beispiel.

Den Sachposten steht ein Fremdkapitalposten von DM 40.000 gegenüber, der dem Differenzbetrag F entspricht. Der Korrekturbetrag, der auf Aktiv- und Passivseite angesetzt wird, beläuft sich auf DM 32.000, der sich aus Änderungen durch Neubewertung der Anlagen (DM 8.000) und der Vorräte (DM 24.000) zusammensetzt. Es ist zu fragen, ob dieser Korrekturbetrag aufgrund der Neubewertung in dieser Höhe dem

1 Vgl. das Zahlenbeispiel auf S. 142.

Eigenkapital zuzurechnen ist, obwohl sich der ausgewiesene Eigenkapitalbetrag gegenüber Fall 1 verringert hat. Das Eigenkapital wird deshalb erhöht, d.h. der Gewinnausweis wird nicht durch die Korrektur auf der Aktivseite erhöht, weil die Unternehmung die angenommene Preissteigerung mit ihren eigenen Mitteln auffangen muß. Stehen jedoch den Sachposten fremde Mittel gegenüber, die lediglich zu ihrem nominellen Betrag zurückzuzahlen sind, dann entfällt diese Notwendigkeit, die Preissteigerungen aufzufangen. Umgekehrt entstehen ja gerade bei steigendem Spezialindex positive Wertänderungserfolge bezüglich der Verbindlichkeiten. Der positive Wertänderungserfolg des Fremdkapitals beträgt DM 40.000 . 0,08 = DM 3.200. Für die Unternehmung besteht keine Notwendigkeit, diesen Betrag dem Eigenkapital zuzufügen, was ja bereits gleichzeitig mit der Korrektur der gesamten Sachposten geschehen ist. Das Fremdkapital braucht in seinem Betrag nicht an steigende Preise angeglichen zu werden wegen seiner nominellen Gebundenheit. Die Unternehmung wird in diesem Fall nicht von der finanziellen Vorsorge bei steigenden Preisen betroffen, sondern sie kann diese "Last" auf die Fremdkapitalgeber überwälzen. Mit anderen Worten: der dem Eigenkapital bereits zugeschlagene Korrekturbetrag von DM 32.000 kann um den positiven Wertänderungserfolg von DM 3.200 verringert und der Gewinn um diesen Betrag erhöht werden.

Auf der Passivseite findet also lediglich eine Umbenennung statt: der positive Wertänderungserfolg wird als Gewinn deklariert, also statt DM 26.000 (vgl. S. 145) DM 29.200. Der entsprechende Buchungssatz lautet:
Per "Änderungen durch Neubewertung der Anlagen- und Vorratsbestände" an Gewinn- und Verlustrechnung.

Es ergibt zum 31. 12. folgendes Bilanzbild:

Bilanz zum 31. 12.

Anlagevermögen	88.000	Eigenkapital	200.000
Vorräte	84.000	Änderungen durch Neubewertung der Bestände	28.800
Kasse	160.000	Fremdkapital	40.000
		unechter Gewinn durch Verbrauchsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen	34.000
		Jahresgewinn	29.200
	332.000		332.000

34 Die Bedeutungslosigkeit des Prinzips der Wertgleichheit von nominell gebundenen Aktiva und Passiva

Die Ausführungen im letzten Abschnitt haben deutlich gemacht, daß in den Fällen, in denen eine Wertgleichheit von nominell gebundenen Aktiva und nominell gebundenen Passiva nicht gegeben ist, die sich ergebenden nominellen Differenzbeträge (E und F) jeweils eine gesonderte Korrektur erforderlich machten.

In der Behandlung der Wertänderungen am ruhenden Vermögen besteht eine weitgehende Übereinstimmung des hier vorgeschlagenen Verfahrens zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns und in der Vorgehensweise von Fritz Schmidt, der als Hauptvertreter der güterwirtschaftlichen Auffassung des Kapitals und damit Hauptverfechter der Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen anzusehen ist.

In jüngster Zeit vertritt vor allem Dieter Schneider die Auffassung, im Rechenwerk der Unternehmung mit Wiederbeschaffungspreisen zu arbeiten[1]. Dieses Postulat sieht er bei der Ermittlung des ökonomischen Gewinns erfüllt, wenn auch in ganz anderer Weise[2]. Im amerikanischen Schrifttum werden seit längerem Stimmen laut, die für eine Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen plädieren[3].

Für die in Fall 2 und 3 behandelten Bilanzstrukturen schlägt Fritz Schmidt nun folgende Lösung vor: Übersteigen die Nominalposten der Aktivseite das Fremdkapital, so sei eine Korrektur vorzunehmen, da bezüglich des Überschusses eine Wertsenkung eintrete. Diese Wertsenkung sei durch den Generalindex zu messen[4]. "Man kann die Wertsenkung dem Erfolgskonto belasten"[5].

Übersteigt das Fremdkapital dagegen in seinem Betrag die Nominalposten der Aktivseite, so schlägt Fritz Schmidt vor, eine gewinnerhöhende Korrektur in Höhe des Wertzuwachses des Überschußbetrages des Fremdkapitals vorzunehmen. "Wenn die Geldschulden über-

---

1 Vgl. Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn, S. 18.

2 Vgl. derselbe, Investition und Finanzierung, S. 210.

3 Als Verfechter für einen Ansatz von Wiederbeschaffungspreisen sind u.a. zu nennen: Tracy, John A., A Dissent to the General Price-Level Adjustment Proposal, The Accounting Review, Vol. XL, No. 1, January 1965, S. 163 ff.; Rosen, L.S., Replacement-Value Accounting, The Accounting Review, Vol. XLII, No. 1, January 1967, S. 106 ff.; Davidson, Sidney, Accounting and Financial Reporting in the Seventies, The Journal of Accountancy, Vol. 128, No. 6, December 1969, S. 29 ff.

4 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 315.

5 Ebenda.

wiegen, so müssen aktiv auch die Realwerte stärker sein. Die Wertänderungen der überschießenden aktiven Realwerte ist der Geldwertzuwachs am Überschuß der Schulden, der bei Realisierung auch nach Abzug von Kosten echter Spekulationsgewinn werden kann"[1].

Grundlegend an der Schmidt'schen Gedankenführung ist dabei der Ansatz eines Generalindexes zur Bemessung des Korrekturbetrages. Er verwendet also einmal spezielle Wiederbeschaffungspreise zur Korrektur der Sachposten und zum anderen den allgemeinen Geldwert in Form des Generalindexes zur Korrektur nominell gebundener Überschußbeträge. Diese Vorgehensweise bringt ihm den Vorwurf der "Zwitterhaftigkeit" ein[2]. In der Tat erscheint der Ansatz des Generalindexes als Korrekturgröße nicht konsistent zu sein, da er einer Berücksichtigung spezieller Wiederbeschaffungspreise am entferntesten gegenübersteht. Verändert sich der Geldwert nicht in gleicher Richtung und Höhe wie die Preise der von der Unternehmung auf dem Beschaffungsmarkt nachgefragten Produktionsfaktoren, so führt dieses Verfahren zu wenig überzeugenden Ergebnissen.

Unser Lösungsvorschlag, bezüglich nominell gebundener Überschußbeträge einen Spezialindex als Korrekturgröße zu verwenden, wird von diesem Vorwurf nicht getroffen, da der Spezialindex sich nicht in einer anderen Richtung verändern kann als die Preise der Produktionsfaktoren. Der Spezialindex wird auf der

---

1 Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 315.

2 Vgl. Seicht, Gerhard, Die kapitaltheoretische Bilanz und die Entwicklung der Bilanztheorien, Berlin 1970, S. 430.

Basis eben dieser Preise gebildet[1].

Gleichzeitig wird aber auch deutlich, daß Fritz Schmidt nicht am Prinzip der Wertgleichheit von aktivischen Nominalposten und Fremdkapital festhält, was ihm häufig vorgeworfen wird[2]. In aller Regel wird eine Wertgleichheit dieser Art nicht bestehen. Wie weit von dem Prinzip der Wertgleichheit in der Praxis abgewichen wird, machen die auf Seite 112 angeführten Ergebnisse empirischer Untersuchungen über die Höhe von Kaufkraftgewinnen bzw. -verlusten deutlich.

4 Die Anpassung der Jahresabschlußgrößen an gegenwärtige Preise am Beispiel praktizierter Lösungsversuche

40 Die Eliminierung der Auswirkungen von Preisschwankungen am Beispiel der Rechnungslegung der N. V. Philips' Gloeilampenfabriken, Holland

400 Die Kriterien für die Auswahl der N.V. Philips' Gloeilampenfabriken, Holland

In seinem Buch über internationale Rechnungslegung

---

1 Vgl. Abschnitt 325.51 dieser Arbeit.

2 Dieser Vorwurf wird u.a. von Karl Hax und Münstermann erhoben. Beide sind der Auffassung, Fritz Schmidt fordere die Wertgleichheit von nominell gebundenen Aktiv- und Passivpositionen; vgl. Hax, Karl, Die Substanzerhaltung der Betriebe, S. 265; Münstermann, Hans, Artikel: Bilanzlehre, HdW, Bd. I, 2. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 563. Fritz Schmidt fordert diese Wertgleichheit nicht, hält sie allerdings für einen Idealzustand. Dem Unternehmer kann "die Geldwertverschiebung nichts anhaben, weil der Verlust an Kaufkraft, den er an seinen Außenständen erleidet, aufgewogen wird durch die Erleichterung in der Last seiner Schulden"; Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 299.

schreibt Gerhard G. Müller bezüglich des Rechnungswesens der Niederlande: "the framework of accounting in The Netherlands represents the most comprehensive application of business economics to accounting concepts and practices"[1]. Diese enge Beziehung zwischen betriebswirtschaftlicher Theorie und ihrer Anwendung gipfelt in dem Ausspruch, daß im Rahmen der Rechnungslegung das praktiziert wird, was für richtig gehalten wird[2]. Die direkte Anwendung betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse auf die Rechnungslegungspraxis ist in den Niederlanden deshalb möglich, weil das niederländische Handelsrecht keine Bewertungsvorschriften enthält[3]. Darüberhinaus sind die Handelsbilanzen und Steuerbilanzen niederländischer Unternehmungen nicht so eng verbunden wie das bei deutschen Unternehmungen der Fall ist. Die Steuerbilanzen können in den Niederlanden völlig andere Wertansätze als die Handelsbilanzen enthalten[4]. Neben den fehlenden Bewertungsgrundsätzen ist das der Grund dafür, daß die niederländischen Aktiengesellschaften (Naamloze Vennootschap) keine einheitlichen

---

1 Müller, Gerhard G., International Accounting, New York 1967, S. 51.

2 Vgl. derselbe, S. 52.

3 Vgl. hierzu Merker, Kurt, Most, Kenneth S., Möglichkeiten und Grenzen internationaler Bilanzvergleiche, Berlin 1965, hier: Teil I, Merker, Kurt, Ziffer 234, S. 138 und Ziffer 244, S. 142; Groeneveld, G.L., Reform des Gesellschaftsrechts in den Niederlanden, Wpg 1966, S. 169; Mey, Abram, Artikel: Niederlande, Besonderheiten des Rechnungswesens, Handwörterbuch des Rechnungswesens, Sp. 1237 ff.

4 Vgl. Geertmann, J.A., Grundgedanken der holländischen Erfolgsbilanz, ZfB 1958, S. 82 ff.; derselbe, Der Jahresabschluß einer holländischen Unternehmung, DB 1957, S. 726 f.

Bewertungspraktiken aufweisen[1]. Jede Unternehmung hat die Möglichkeit, eigene Grundsätze zu entwickeln und anzuwenden und dabei natürlich auch unternehmungsindividuelle Anpassungskonzeptionen bezüglich sich ändernder Wiederbeschaffungspreise zu verfolgen[2]. Der Philips-Konzern ist als praktisches Beispiel bekannt, weil hier dem Grundsatz der Ausschaltung von Wertschwankungen, die durch Umwelteinflüsse bedingt sind, am weitesten gefolgt wird. Das Prinzip des Philips-Konzerns, bei der Rechnungslegung immer dem laufenden Wert Rechnung zu tragen, ist integriert in das Rechnungslegungssystem aller Bereiche des Konzerns und auf jeder Ebene[3]. "In this way and in its completeness, it differs from all other known applications for price-level changes"[4].

Bereits im Jahresabschluß zum 31. Dezember 1951 wurde das Sachanlagevermögen erstmals mit dem Wiederbeschaffungswert angesetzt und ein Posten "Neubewertung" als Neubewertungsrücklage unter Eigenkapital ausgewiesen[5].

---

1 Vgl. Merker, Kurt, Most, Kenneth S., Möglichkeiten, S. 145 ff.

2 Vgl. dazu de Lange, A. Th., Accounting in the Netherlands, The Canadian Chartered Accountant, Vol. 81, July 1962, S. 339; Van Vlerken, J.H.M., Financial Reporting in Holland, The Canadian Chartered Accountant, Vol. 87, July 1965, S. 345 ff.; Scott, George M., A Business Economics Foundation for Accounting: The Dutch Experience, The International Journal of Accounting, Vol. 5, No. 2, Spring 1970, S. 118 f.

3 Vgl. Gynther, Reg S., Accounting for Price Level Changes, S. 223.

4 Ebenda.

5 Vgl. Geschäftsberichte der Philips' Gloeilampenfabriken, Eindhoven, Nederland von 1951 an.

401 Das von Philips' angewandte Verfahren

401.0 Ziele der Rechnungslegung

Aus den zahlreichen Veröffentlichungen, die das Rechenwerk des Philips-Konzerns ausgiebig würdigen[1], lassen sich zwei Ziele ableiten, die bei der Rechnungslegung des Philips-Konzerns hauptsächlich verfolgt werden:

1) "We in Philips believe that there can only be profit if, after the application of the replacement value theory, the purchasing power of stockholders' equity has been maintained"[2].

   Gewinnausweis ist nur dann möglich, wenn die Kaufkraft des Kapitals am Ende der Periode gleich der Kaufkraft des Kapitals am Anfang der Periode ist[3]. Als eines der beiden Ziele, die vom Philips-Konzern mit der Rechnungslegung verfolgt werden, ist die Erhaltung der Kaufkraft des Eigenkapitals anzusehen. Auf diese Zielsetzung wird in den Ausführungen Goudekets immer wieder Bezug genommen.

---

1 Vor allem ist hier die Publikation von Goudeket, A., An Application of Replacement Value Theory, The Journal of Accountancy, July 1960, S.37ff.zu nennen, da Goudeket als "chief internal auditor" des Philips-Konzerns über die bestmöglichen Informationen des Buchhaltungssystems und seiner Grundlagen verfügt. Ferner finden sich Ausführungen über die Rechnungslegung bei Philips u.a. in den folgenden Publikationen: American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 183 ff.; Mueller, Gerhard G., International Accounting, S. 51 ff.; Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 223 ff.

2 Goudeket, A., An Application, S. 41.

3 Vgl. derselbe, S. 38.

2) Das zweite Ziel, das vom Philips-Konzern verfolgt wird, besteht in der Schaffung von Informationen über die Aktivitäten der Unternehmung[1]. Diese Informationen sollen gleichzeitig insidern und outsidern zugänglich gemacht werden. Goudeket bemerkt dazu: "Thus we áre confronted with problems of internal and external presentation of information having both retrospective and prospective objectives"[2]. Hier wird das vielzitierte Ziel Schmalenbachs, den Interessenten am Jahresabschluß einen "möglichst guten Maßstab der Wirtschaftlichkeit"[3] zu liefern, zu erfüllen gesucht. Entscheidungen, die in die Zukunft reichen, sind aber nur möglich auf der Grundlage von Rechenschaft über das Vergangene und Erreichte. So schreibt Leffson: "Rechenschaft ist kein Selbstzweck, sondern eine Grundlage für Entscheidungen"[4]. Insofern hat der Jahresabschluß eine Indikatorfunktion, die bei Philips zum internen Gebrauch nicht allein von der Leitung der Unternehmung benötigt wird, "but also for the effective daily operation of its affairs at all levels in the organisation"[5]. Da die Unternehmungsleitung den outsidern Rechenschaft über die Vermögensverwaltung und die Aussichten der

---

1 Vgl. Goudeket,A., An Application, S. 45.

2 Ebenda.

3 Schmalenbach, Eugen, Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, ZfhF 1919, S. 1-60 und S. 65-105, hier S. 10.

4 Leffson, Ulrich, Wesen und Aussagefähigkeit, S. 380.

5 Goudeket, A., An Application, S. 45.

Unternehmung verschafft, also ebenfalls retrospektive und prospektive Zwecke verfolgt, gibt es bei Philips keinen grundsätzlichen Unterschied zwischen internen und externen Erfordernissen[1].

401.1 Die Erfassung von Geldwert- und Preisschwankungen in bezug auf einzelne Bilanzpositionen

401.10 Die Anpassungstypen

401.100 Die Anpassung auf der Grundlage von Preisschwankungen

In der Rechnungslegung des Philips-Konzerns werden für unterschiedliche Bilanzpositionen verschiedenartige Anpassungen an sich ändernde Umweltbedingungen vorgenommen. Bezüglich des Sachanlagevermögens und der Vorräte werden grundsätzlich die Wiederbeschaffungspreise als Korrekturposten herangezogen. Die strenge Zurechnung der Wiederbeschaffungspreise zu den einzelnen Sachwerten und Vorräten wird nur soweit durchbrochen, als einzelne Vermögensteile zu Gruppen zusammengefaßt werden und der Wiederbeschaffungspreis dieser Gruppe von Gütern bei der Neubewertung zugrunde gelegt wird. Diese Bildung von Konglomeraten darf aber nicht mit der Bildung eines Preisindexes und damit mit einer Geldwertkorrektur verwechselt werden. Es handelt sich lediglich um eine Vereinfachung des Verfahrens. Den gleichen Zweck erfüllen die Trendentwicklungen, die für spezielle Artikel oder für bestimmte Gruppen verfolgt werden. Die Umwertung der einzelnen Artikel oder Gruppen von Artikeln erfolgt auf der Basis von Indexzahlen[2], was gerade bei Neubewertung über einen langen Zeitraum

1 Vgl. Goudeket, A., An Application, S. 45.
2 Vgl. ebenda, S. 38.

größtmögliche Übersicht mit sich bringt. In Fällen, in denen die einzelnen Maschinen nicht in homogene Gruppen eingestuft werden können, wird die Neubewertung Posten für Posten vorgenommen[1]. Gegenkonto bei der Neubewertung eines Aktivpostens des Anlagevermögens ist das Konto Neubewertungsrücklage.

401.101 Die Anpassung auf der Grundlage von Geldwertschwankungen

Im Geschäftsbericht des Philips-Konzerns von 1967 heißt es: "Zur Aufrechterhaltung der Kaufkraft des Eigenkapitals werden, sofern dieses Kapital in nicht zum Sachvermögen gehörende Aktiva angelegt ist, der Neubewertungsrücklage nötigenfalls zusätzliche Beträge zu Lasten der Ergebnisrechnung zugewiesen"[2]. Diese Neubewertung des Eigenkapitals erfolgt auf der Basis des Lebenshaltungskostenindexes[3]. Der Lebenshaltungskostenindex wird ermittelt auf der Grundlage aller in den Begehrskreis der Haushalte fallenden Konsumgüter. Der Lebenshaltungskostenindex spiegelt die Kaufkraft des Geldes und damit die Geldwertentwicklung wieder. Daraus wird gefolgert, und das entspricht dem Konzept des Philips-Konzerns, daß die Anpassungen der monetären Bilanzpositionen auf der Grundlage der Geldwertschwankungen vorgenommen werden. Bei steigendem Preisniveau wird in Höhe des nominell gebundenen Überschußbetrages der Aktivseite über die Passivseite eine "reserve for diminishing purchasing power of capital invested in monetary assets"[4] gebildet.

1 Vgl. Goudeket, A., An Application, S. 38.
2 Geschäftsbericht Philips 1967, S. 20.
3 Vgl. Goudeket, A., An Application, S. 41.
4 Vgl. ebenda.

401.11 Probleme der Neubewertung einzelner Bilanzpositionen

401.110 Das Sachanlagevermögen

Nach der Bestimmung der Preisindexzahlen für die einzelnen Anlagen bzw. Gruppen von gleichartigen Anlagen wird die Umbewertung vorgenommen. Bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen reichen die Abschreibungsbeträge, die von dem ursprünglichen Anschaffungspreis berechnet wurden, nicht aus, "to insure that adequate funds for replacement will be available"[1]. Damit kommt ein Finanzierungs- und Refinanzierungsgesichtspunkt in das Konzept hinein, der mit dem der Kaufkrafterhaltung des Eigenkapitals einherläuft. Die ursprünglichen Abschreibungsbeträge sind mit einer Umbewertung des entsprechenden Anlagegegenstandes ebenfalls zu korrigieren, und zwar relativ zum neuen Wert des Anlagegegenstandes.

Zur Umbewertung des Sachanlagevermögens und zur Verbuchung der Abschreibungen zum Wiederbeschaffungspreis werden im Rechnungslegungsystem des Philips-Konzerns folgende Konten geführt:[2]

1) Sachanlagevermögen zum Wiederbeschaffungswert
2) Abschreibungskonto des Sachanlagevermögens zum Wiederbeschaffungswert
3) Neubewertungsrücklage für Sachanlagevermögen
4) Abschreibungskonto für Sachanlagevermögen

Steigt der Preis einer Anlage, die für DM 1.000 be-

---

1 Goudeket, A., An Application, S. 39.
2 Ebenda.

schafft worden ist, um DM 200 auf DM 1.200 an, so beträgt die Abschreibung nach dem Wiederbeschaffungswert bei 10 %-iger linearer Abschreibung DM 120. Preissteigerung, Erhöhung der Neubewertungsrücklage und Abschreibung werden auf folgende Weise verbucht:

1)

Sachanlagevermögen

AB	1.000	(2)	100
(1)	200	(4)	20
		SB	1.080
	1.200		1.200

2)

Abschreibungsaufwand vom Wiederbeschaffungswert

(3)	100	GuV	120
(4)	20		
	120		120

3)

Neubewertungsrücklage

SB	200	(1)	200
	200		200

4)

Abschreibungsaufwand von historischen Werten

(2)	100	(3)	100
	100		100

Gewinn- und Verlustrechnung

Abschreibungen	120		

Bilanz zum 31. 12. (SB)

Sachanlagever-mögen	1.080	Neubewertungs-rücklagen	200

Buchung 1 betrifft die Erhöhung des Wiederbeschaffungspreises:
Per Sachanlagevermögen an Neubewertungsrücklage 200.

Buchung 2 erfaßt die Abschreibung vom historischen Wert:
Per Abschreibungsaufwand an Sachanlagevermögen 100.

Mit Buchung 3 wird das Konto Abschreibungsaufwand von historischen Werten auf das Konto Abschreibungsaufwand vom Wiederbeschaffungswert abgeschlossen:
Per Abschreibungsaufwand von historischen Werten an Abschreibungsaufwand vom Wiederbeschaffungswert 100.

Buchung 4 trägt der Erhöhung des Abschreibungsaufwandes auf Grundlage des gestiegenen Wiederbeschaffungspreises Rechnung:
Per Abschreibungsaufwand vom Wiederbeschaffungswert an Sachanlagevermögen 20.

Die übrigen Buchungen stellen Abschlußbuchungen dar.

Im Fall eines sinkenden Wiederbeschaffungspreises werden die Buchungen mit entgegengesetzten Vorzeichen vorgenommen. Die Neubewertungsrücklage wird um den Differenzbetrag vom historischen Wert und Wiederbeschaffungspreis gekürzt. Diese Buchungen werden so lange vorgenommen, bis die Neubewertungsrücklage erschöpft ist, da das nominell ausgewiesene Eigenkapital nicht angegriffen wird[1]. "It is a rule that the revaluation reserve may never show a debit balance"[2]. In diesem Fall wird die Gewinn- und Verlustrechnung belastet[3].

Die Neubewertungsrücklage wird unter dem Eigenkapital ausgewiesen. Sie stellt einen Eigenkapitalzuwachs dar. Die Kaufkraft des Eigenkapitals soll, das entspricht der Vorstellung des Philips-Konzerns, in bezug auf das Sachanlagevermögen, nur das wird in diesem Abschnitt untersucht, durch die Neubewertungsrücklage erhalten werden. Die Verbuchung der Preiserhöhungen bei Sachanlagen erfolgte durch Gutschriften auf das Konto Neubewertungsrücklage erfolgsneutral, wenn nicht von diesem Wiederbeschaffungspreis auch abgeschrieben würde. Im Beispiel nimmt der Betrag der Neubewertungsrücklage um DM 200 zu, der Sachposten dagegen nur um DM 180. Die Differenz von DM 20 entspricht der Mehrabschreibung auf Grundlage des

---

1 Goudeket, A., An Application, S. 44.

2 Ebenda, S. 39.

3 Vgl. ebenda; in den internen Richtlinien des Philips-Konzerns heißt es jedoch abweichend von den Ausführungen Goudekets: "Wenn die Preissenkungen größer sind als die ihnen vorausgegangenen Preissteigerungen, kann dieses Verfahren zu einem Debetsaldo der Neubewertungsrücklage führen", Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns, o.O. (Hamburg), Teil Anlagevermögen, Ausgabe Januar 1969-II, S. 2.

gestiegenen Wiederbeschaffungspreises. Die erhöhten Abschreibungen werden zu Lasten der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgsmindernd vorgenommen. Bei steigenden Preisen der Anlagegegenstände wirkt sich das Verfahren also gewinnmindernd aus. Ein Teil des Gewinns, der sich nach nomineller Rechnung ergeben hätte, wird nicht als Gewinn deklariert. Bei sinkenden Wiederbeschaffungspreisen der Anlagegüter wirkt die Verbuchung der Preissenkungen und die Abnahme der Neubewertungsrücklage erfolgsneutral, soweit nicht von dem gesunkenen Wiederbeschaffungspreis abgeschrieben würde. Die Verminderung der Neubewertungsrücklage ist in diesem Fall größer als die Abnahme des Sachpostens. Da hier die Wirkung mit entgegengesetztem Vorzeichen die gleiche ist, werden steigende wie fallende Wiederbeschaffungspreise nach dem gleicher Prinzip erfaßt. Es besteht keine Veranlassung, bei sinkenden Wiederbeschaffungspreisen nicht Teile der Neubewertungsrücklage als Gewinn freizugeben. Die Kaufkraft des Eigenkapitals, und das ist die Hauptzielsetzung des Philips-Konzerns, bleibt auf jeden Fall erhalten. Die abnehmenden Abschreibungsbeträge erhöhen den in der Gewinn- und Verlustrechnung auszuweisenden Gewinn. Insgesamt ergibt sich ein Mehrgewinn. Ist die Neubewertungsrücklage erschöpft, so erfolgt die Gegenbuchung zur Verminderung der Sachanlagewerte in der Gewinn- und Verlustrechnung. Obwohl dann ein Erfolgskonto und ein Bestandskonto von dieser Buchung erfaßt werden, wirkt sie insgesamt erfolgsneutral. Ein Mehrgewinn entsteht demnach im Fall sinkender Preise auch nach Erschöpfung der Neubewertungsrücklage durch die Abnahme der Abschreibungsbeträge.

In der Rechnungslegung des Philips-Konzerns geht man bei der Neubewertung des Anlagevermögens jeweils vom aktuellen Wiederbeschaffungspreis aus. An diesen Preis ist man deshalb gebunden, weil man den zu-

künftigen Wiederbeschaffungspreis nicht kennt. Werden steigende Wiederbeschaffungspreise unterstellt, so ergibt sich, daß die Abschreibungsbeträge der Vorperioden aus der gegenwärtigen Sicht zu gering waren. Aus der Sicht der zweiten Periode mußte der Abschreibungsbetrag der ersten Periode nachträglich korrigiert werden. Aus der Sicht der dritten Periode waren die Abschreibungsbeträge der Perioden eins und zwei zu niedrig angesetzt usw. Werden - wie bei Philips - diese zusätzlichen Korrekturen, die die vor der Abrechnungsperiode liegenden Perioden betreffen, nicht ausgeführt, so ergibt sich ein Differenzbetrag zwischen den angesammelten Abschreibungsgegenwerten und dem Wiederbeschaffungspreis der Anlage. Wie groß dieser Differenzbetrag ist, soll das folgende Beispiel zeigen: Eine Anlage wird zum Preis von DM 200.000 gekauft. Bei einer Nutzungsdauer von 10 Jahren beträgt der Abschreibungsbetrag bei linearer Abschreibung DM 20.000 pro Jahr. Die Wiederbeschaffungspreissteigerung wird mit 20 % vom Anschaffungspreis pro Jahr unrealistisch hoch angenommen in der Absicht, einen möglichst deutlichen Unterschied zwischen Wiederbeschaffungspreis und angesammelten Abschreibungswerten herauszustellen:

Tabelle 4

Die Bestimmung des Differenzbetrages zwischen Wiederbeschaffungspreis und kumulierten Abschreibungsgegenwerten

I Ende des Jahres	II Restbuchwert vom Anschaffungspreis	III Preissteigerung (um 20 % auf den Anschaffungspreis)	IV Wiederbeschaffungspreis	V Abschreibung vom Anschaffungspreis (10 %)	VI Abschreibung von der Preissteigerung (10 %)	VII Wiederbeschaffungspreis ./. bisher getätigte Abschreibungen DM (Bilanzwert)	VIII Abschreibungen		IX Unterdeckung gesamt
							gesamt	kumuliert	
	DM	DM	DM	DM	DM		DM	DM	DM
0	200.000	-	200.000	-	-	200.000	-	-	-
1	180.000	40.000	240.000	20.000	4.000	216.000	24.000	24.000	
2	160.000	80.000	280.000	20.000	8.000	228.000	28.000	52.000	4.000
3	140.000	120.000	320.000	20.000	12.000	236.000	32.000	84.000	12.000
4	120.000	160.000	360.000	20.000	16.000	240.000	36.000	120.000	24.000
5	100.000	200.000	400.000	20.000	20.000	240.000	40.000	160.000	40.000
6	80.000	240.000	440.000	20.000	24.000	236.000	44.000	204.000	60.000
7	60.000	280.000	480.000	20.000	28.000	228.000	48.000	252.000	84.000
8	40.000	320.000	520.000	20.000	32.000	216.000	52.000	304.000	112.000
9	20.000	360.000	560.000	20.000	36.000	200.000	56.000	360.000	144.000
10	-	400.000	600.000	20.000	40.000	180.000	60.000	420.000	180.000

Der Wiederbeschaffungspreis beträgt nach Ablauf der 10 Nutzungsjahre DM 600.000. Der aus Abschreibungsgegenwerten angesammelte Betrag beträgt DM 420.000. Die totale Unterdeckung ist somit DM 180.000. Die gesamte Unterdeckung, die von Jahr zu Jahr anwächst (s. Spalte IX) wird wie folgt bestimmt: Zum jeweiligen Wiederbeschaffungspreis wird die dazugehörige jährliche Abschreibung bestimmt. Diesen Abschreibungsbetrag multipliziert man mit der Zahl der Jahre, die seit der Anschaffung des Aggregates vergangen sind. Von diesem Betrag - es ist der Betrag, der bis zu diesem Zeitpunkt hätte abgeschrieben sein müssen - subtrahiert man die effektiv getätigten, bis dahin kumulierten Abschreibungen. Als Differenzbetrag erhält man die bis zum Berechnungsjahr angefallene Unterdeckung. Erhöht man die gesamte Jahresabschreibung jeweils um diesen Betrag, so ist, wie das Beispiel zeigt, die gesamte Unterdeckung am Jahresende des letzten Nutzungsjahres gleich Null. Der kumulierte Abschreibungsgegenwert der Anlage beträgt DM 600.000, was dem Wiederbeschaffungspreis nach Ablauf der Nutzungsdauer entspricht. Dabei ist jedoch zu beachten, daß es sich um eine reine ex-post Korrektur handelt. Man geht von dem Informationsstand des letzten Jahres aus und neubewertet die Abschreibungsbeträge der Vorperioden, die, obwohl vom Wiederbeschaffungspreis berechnet, nach der letzten Information zu knapp bemessen waren. Ob eine Unterteilung in weitere Unterzeiträume (z.B. 1/2-jährlich, 1/4-jährlich, monatlich) und einer damit verbundenen Erhöhung der Zahl der Abschreibungszeitpunkte unter ceteris paribus-Bedingungen den Differenzbetrag zwischen Wiederbeschaffungspreis und angesammelten Abschreibungsgegenwerten erhöht oder vermindert, kann aus der folgenden Vorgehensweise abgeleitet werden: man unterstellt aus rechnerischen Vereinfachungsgründen einmal einen halbjährlichen Ab-

schreibungsrythmus und einmal eine Abschreibungsmethode, bei der nur alle fünf Jahre linear abgeschrieben wird. Damit soll nur erreicht werden, daß einmal mehr und zum anderen weniger Unterzeiträume als im Ausgangsbeispiel gebildet werden. Bei einer nur zweimaligen Abschreibung ergibt sich ein kumulierter Abschreibungsgegenwert von DM 500.000. Die Unterdeckung beträgt DM 150.000 zum Wiederbeschaffungspreis. Eine halbjährliche Abschreibung führt zu einem kumulierten Abschreibungsgegenwert von DM 410.000. Die Unterdeckung bemißt sich auf DM 190.000.

Als Ergebnis wird festgehalten, daß die Unterdeckung um so größer wird, je mehr Unterperioden gebildet werden, an deren Ende jeweils Abschreibungen vorgenommen werden.

Ausgangspunkt der Untersuchung, die zur Ermittlung des Abschreibungsgegenwertes führte, war die Frage, ob ein Neubewertungsverfahren, das auf eine nachträgliche Korrektur der in den Vorperioden zu gering abgeschriebenen Beträge verzichtet, die Erhaltung der Kaufkraft des Eigenkapitals - die Zielerreichung des Philips-Konzerns - gewährleistet. Das angeführte Beispiel zeigt deutlich, daß die angesammelten Beträge zur Wiederbeschaffung nicht ausreichen.

Aber die Annahme, die Unternehmung würde die Abschreibungsgegenwerte, die im laufenden Umsatzprozeß stetig in die Unternehmung zurückfließen, ansammeln, um einen Fond zur Wiederbeschaffung dieser abgeschriebenen Anlage zu haben, ist im höchsten Maße unrealistisch. Realiter werden diese zurückfließenden Beträge, die aus Abschreibungen resultieren, wie alle übrigen Einnahmen der Unternehmung, dazu benutzt, Ausgaben aller Art zu bestreiten.

Unter diesen Ausgaben befinden sich selbstverständlich auch solche, die für Investitionen oder Reinvestitionen von Anlagegegenständen bestimmt sind.

Eine nachträgliche Korrektur der Abschreibungsbeträge bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen der Anlagegegenstände ist daher nicht erforderlich, wenn folgende Prämissen gesetzt werden:

1) die Erträge in Höhe der Abschreibungsgegenwerte der Anlagegegenstände, deren Preis steigt, werden unmittelbar nach ihrem Eingang wieder im Umsatzprozeß verbraucht,

2) die Abschreibungsgegenwerte sind in Anlagegüter zu investieren bzw. zu reinvestieren, die ebenfalls der Abschreibung unterliegen,

3) die prozentuale Preisentwicklung aller Anlagegegenstände, die der Abschreibung unterliegen, muß die gleiche sein,

4) die Unternehmung muß über eine genügend große Anzahl von Anlagen verfügen, die der Abschreibung unterliegen.

Unter diesen Prämissen wird die oben beschriebene nachträgliche Korrektur überflüssig, weil die Abschreibungsgegenwerte unmittelbar nach ihrem Eingang in der Unternehmung in Anlagegüter investiert werden, deren Preis ebenfalls weiter steigt. Die Abschreibungsgegenwerte werden also nicht angesammelt, sondern sie nehmen laufend an der Preisentwicklung teil, da sie zudem auf der Basis des aktuellen Wiederbeschaffungspreises gebildet werden. Da die Investition bzw. Reinvestition laufend geschieht, nämlich immer dann, wenn Aggregate beschafft werden

müssen, erhält man eine gleitende Anpassung an die Wiederbeschaffungspreise. Goudeket schreibt zur Begründung dessen, daß bei der Angleichung Anlagenwerte an den Wiederbeschaffungspreis im Philips-Konzern auf eine ex-post Korrektur verzichtet wird: "Due to the size of the concern the composition of the total fixed assets as far as lives are concerned approximates an average. As a result, yearly replacements for all practical purposes are equal to the yearly depreciation. This implies that the capital invested in fixed assets always relates to the total of fixed assets of an average life and no deferred depreciation needs to be provided for"[1].

Bei Philips geht man von einem Durchschnittswert des gesamten abschreibungspflichtigen Anlagevermögens aus. Das impliziert eine Auflockerung der Prämisse 3), die eine Preisentwicklung aller Anlagegegenstände im Gleichschritt forderte. Diese Voraussetzung entspricht in der Tat nicht der wirtschaftlichen Wirklichkeit. In einer Unternehmung mit einer hinreichend großen Zahl von Anlagegegenständen - diese Prämisse ist bei Philips erfüllt - wird es einen Ausgleich der Art geben, daß der zurückfließende Abschreibungsgegenwert eines Aggregates, dessen Wiederbeschaffungspreis sich von Periode zu Periode um 5 % erhöht, zum Teil investiert wird in ein Aggregat, dessen Wiederbeschaffungspreis relativ stärker steigt und zum Teil in ein anderes, dessen Preis relativ schwächer steigt. Bezieht man diesen Fall auf alle in die Preise einkalkulierten und durch den Umsatzakt der Unternehmung zurückfließenden Abschreibungsgegenwerte und alle Investitionen und Reinvestitionen, so erscheint die von Goudeket beschriebene Durchschnitts-

---

1 Goudeket, A., An Application, S. 39.

bildung des gesamten abnutzbaren Anlagevermögens gerechtfertigt.

Das nicht abnutzbare Sachanlagevermögen wird wie das abnutzbare Anlagevermögen neubewertet, wenn der "Wiederbeschaffungspreis" sich ändert[1]. Von einem Wiederbeschaffungspreis kann im eigentlichen Sinn keine Rede sein, da nicht abnutzbares Sachanlagevermögen nicht "wieder"beschafft zu werden braucht. Da auf diesen Teil des Anlagevermögens nicht abgeschrieben wird, hat die Zuschreibung auf dem Konto Anlagevermögen mit der entsprechenden Gegenbuchung auf dem Konto "Neubewertungsrücklage - langlebige Produktionsmittel"[2] lediglich deklaratorischen Charakter; der Gewinn wird nicht beeinflußt. Aus diesem Grund wird eine Neubewertung, deren Umfang durch sachverständige Taxatoren zu ermitteln ist, relativ selten vorgenommen.

401.111 Das Sachumlaufvermögen

401.1110 Die Bedeutung der Neubewertungsrücklage und deren Komponenten

Wie das Sachanlagevermögen und die Abschreibungen werden auch das Sachumlaufvermögen und der Verbrauch desselben zu Wiederbeschaffungspreisen bewertet. Ausgangspunkt für die Bewertung zu Wiederbeschaffungspreisen "is the price level which formed the basis for the calculation of standard prices"[3]. Für alle

1 Vgl. Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns, o.O. (Hamburg), Teil Grundstücke und Gebäude, Ausgabe Januar 1969, S. 1.

2 Vgl. ebenda.

3 Goudeket, A., An Application, S. 39.

Teile des Umlaufvermögens werden zur Vereinfachung Standardpreise eingeführt. Zur Ermittlung der Standardpreise verwendet Philips auch hier Preisindizes. Die Standardpreise für Rohstoffe, Halb- und Fertigfabrikate können im Einzelfall durchaus von den effektiven Einkaufspreisen bzw. Herstellungskosten differieren, da der Standardpreis sich aus vielen Einzelpreisen, gewichtet mit der Menge der eingekauften bzw. produzierten Güter, ergibt. Notwendige Voraussetzung zur Berechnung der Standardpreise ist die Kenntnis der jetzigen Einkaufspreise bzw. der Herstellungskosten zu Tageswerten. Sie werden aus Marktnotierungen, Kostenvoranschlägen und den letzten Käufen gewonnen. Die Ermittlung der Standardpreise ist damit nach unserer Auffassung intersubjektiv nachprüfbar. Aus diesen Aufzeichnungen lassen sich die Tagespreise ermitteln, die in einer sogenannten "rough price list" geführt werden[1]. Zusammengehörige Güter werden zu Gruppen zusammengefaßt, und es wird jeweils ein Index für die Gruppe gebildet. Die Neubewertung der Halb- und Fertigfabrikate, die von der Unternehmung selbst hergestellt werden, erfolgt ebenfalls zu Standardpreisen. Sie basieren neben den Tagespreisen der Rohstoffe, die in die halbfertigen und fertigen Produkte eingegangen sind, auf den gegenwärtigen Kosten der Maschinen- und Arbeiterstunden der betreffenden Produktionsstätte.

Die Berechnung von Standardpreisen und die Umbewertung mit Hilfe von Indizes schafft neben einer größeren Übersicht auch eine Erleichterung der Bewertung zu Wiederbeschaffungswerten. Die Tatsache, daß Philips

---

1 Goudekt, A., An Application, S. 39.

mit einem derartigen Verfahren arbeitet, bei dem homogene Gruppen von Vorräten gebildet und Indexberechnungen vorgenommen werden, darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß alleine die Preise der einzelnen Vermögensteile des Sachumlaufvermögens die Grundlage darstellen, auf der die Standardpreise und auch die Indizes und deren Veränderungen berechnet werden.

Zur Veranschaulichung des hier Gesagten dient das folgende Buchungsbeispiel:

Eine Unternehmung kauft am 10. 1. eines Jahres 1000 Stück eines Rohstoffes zum Einkaufspreis (EP) von DM 12,- pro Stück. Ein Bestand an Rohstoffen ist nicht vorhanden. Der auf Grundlage der einzelnen Rohstoffpreise bestimmte Standardpreis SP) dieser Gruppe von Rohstoffen beträgt zu diesem Zeitpunkt DM 14,- pro Stück.

Am 15. 2. hält die Bewertungsabteilung eine Umbewertung des Standardpreises von DM 14,- auf DM 15,- für notwendig. Am 20. 5. werden 600 Stück dieses Rohstoffes verkauft. Wir wollen in unserem Beispiel vereinfachend von einem Verkauf der Rohstoffe ausgehen, obwohl die Rohstoffe in der Regel weiterverarbeitet werden. Das ändert nichts am Ergebnis. 500 Stück werden zum Preis von DM 16,- am 26. 5. zugekauft. Der Standardpreis erfährt keine Änderung, er beträgt weiterhin DM 15,-. Schließlich erfolgt am 30. 8. ein Verkauf von 200 Stück zum Verkaufspreis von DM 20,-. Es wird unterstellt, daß 100 Stück aus der Lieferung zum EP von DM 12,- und die übrigen 100 Stück aus der Lieferung zum EP von DM 16.- stammen[1]. In der folgenden Zusammenstellung

---

1 Es handelt sich hier um eine Annahme, die gerade in einem Konzern wie Philips sehr problematisch ist. Wie die Buchungen zeigen werden, wurde sie gemacht, um Verkäufe zu haben, für die unterschiedliche Standardpreise gelten.

sind Einkäufe und Verkäufe zu den jeweiligen Einkaufs-, Verkaufs- und Standardpreisen komprimiert aufgeführt:

Datum	Stück		Preis		
	Zugang	Abgang	Einkaufs-preis	Verkaufs-preis	Standard-preis
10. 1.	1.000		12		14
15. 2.					15
20. 5.		600	12	20	15
26. 5.	500		16		15
30. 8.		100	12	20	14
		100	16	20	15

Der Philips-Konzern verwendet folgende Konten[1]:

1) Vorräte (Inventarkonto)
2) Anpassungskonto an Indexänderungen
3) Preisdifferenzkonto
4) Neubewertungsrücklage für Vorräte

Diese Konten, die unter ihrer jeweiligen Ordnungsnummer geführt werden, sind durch weitere Konten

---

1 Vgl. Goudekt, A., An Application, S. 40

ergänzt worden[1]:

1)

Vorräte (bewertet zu Standardpreisen)

(1)	14.000	(3b)	8.400
(4)	7.500	(5b)	1.400
von (2):	300	(5c)	1.500
		SB	10.500
	21.800		21.800

2)

Anpassungen an Indexänderungen

(2)	1.000	(3b)	600
		(5b)	100
		an (1):	300
	1.000		1.000

3)

Preisdifferenzenkonto

(4)	500	(1)	2.000
SB	1.500		
	2.000		2.000

1 Zur Buchung der Neubewertung der Vorräte vgl. Goudeket, A., An Application, S. 40; Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 226 ff.

4)

Neubewertungsrücklage für Vorräte

SB	1.000	(2)	1.000
	1.000		1.000

Bank

(3a)	12.000	(1)	12.000
(5a)	4.000	(4)	8.000
SB	4.000		
	20.000		20.000

Materialaufwand (bewertet zu Standardpreisen)

(3b)	9.000		
(5b)	1.500		
(5c)	1.500	GuV	12.000
	12.000		12.000

Verkäufe

GuV	16.000	(3a)	12.000
		(5a)	4.000
	16.000		16.000

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Materialaufwand	12.000	Verkäufe	16.000
Jahresgewinn	4.000		
	16.000		16.000

Bilanz zum 31. 12. (SB)

Vorräte	10.500	Bank	4.000
		Preisdifferenzen	1.500
		Neubewertungsrücklage	1.000
		Jahresgewinn	4.000
	10.500		10.500

Buchung 1 betrifft die Erhöhung des Bestandes der Vorräte, die zu Standardpreisen bewertet werden: Per Vorräte an Bank und Preisdifferenzenkonto. Die Vorräte werden zu einem Einkaufspreis (DM 12,-) eingekauft, der unter dem Standardpreis (DM 14,-) liegt. Die Differenz geht auf das Preisdifferenzenkonto.

Mit Buchung 2 wird der Umbewertung des Standardpreises von DM 14,- auf DM 15,- Rechnung getragen: Per Anpassungen an Indexänderungen an Neubewertungsrücklage für Vorräte.

Während Buchung 3a dem Verkauf von 600 Stück Rohstoffe zum Preis von DM 20,- gilt (per Bank an Verkäufe), erfolgt die Verrechnung des Materialaufwandes mit Buchung 3b:
Per Materialaufwand an Vorräte und Anpassungen an Indexänderungen. Die Bewegung auf dem Anpassungs-

konto wird erforderlich, weil der Materialaufwand bereits auf Grundlage des neuen Standardpreises von DM 15,- ermittelt wird, die Vorräte jedoch noch zum ursprünglichen Standardpreis von DM 14,- geführt werden.

Die jetzt zugekauften Vorräte werden auf dem Vorratskonto zum Standardpreis von DM 15,- geführt. Das bringt Buchung 4 zum Ausdruck:
Per Vorräte und Preisdifferenzenkonto an Bank.
Eine Preisdifferenz ist zu bilden wegen der Differenz zwischen Einkaufspreis und neuem Standardpreis.

Buchung 5a erfaßt den Verkauf von 200 Stück des Rohstoffes zum Preis von DM 20,- pro Stück:
Per Bank an Verkäufe. 100 Stück dieses Verkaufspostens stammen aus dem ersten Einkauf, dessen zugehöriger Standardpreis DM 14,- betrug. Der Buchungssatz 5b lautet:
Per Materialaufwand (bewertet zum jetzigen Standardpreis von DM 15,-) an Vorräte (bewertet zum Standardpreis von DM 14,-) und Anpassungen an Indexänderungen. Die Neubewertung des Standardpreises ist auf der Grundlage von Indexänderungen erfolgt. Die übrigen 100 Stück des Verkaufspostens wurden eingekauft zum herrschenden Standardpreis von DM 15,-. Da dieser Standardpreis auch im Zeitpunkt des Verkaufs noch Gültigkeit besitzt, ist eine Anpassungshandlung nicht notwendig. Buchungssatz 5c:
Per Materialaufwand an Vorräte.

Es erübrigt sich zu erwähnen, so schreibt Goudeket, daß die Vorräte niemals über den Betrag hinaus neubewertet werden, "at which they can be sold at a

profit"[1]. Das bedeutet eine Berücksichtigung der Absatzmarktverhältnisse[2].

Das Konto "Anpassungen an Indexänderungen" wird als ein Unterkonto zum Konto "Vorräte" aufgefaßt. Ausgegliedert wurde es deshalb, weil auf diese Weise die Differenzen zwischen den Standardpreisen bzw. die Höhe der Indexänderungen herausgehoben werden sollen und somit einer Analyse unterzogen werden können. Dieses Konto wird nur berührt, wenn die Standardpreise sich ändern.

Das "Preisdifferenzenkonto" wiederum zeigt den Unterschied zwischen dem tatsächlichen Einkaufspreis und dem Standardpreis an. Langfristig darf dieses Konto keinen Saldo aufweisen, wenn die Standardpreise richtig ermittelt worden sind. Jede Änderung des Wiederbeschaffungspreises führt zu einer Änderung des Standardpreises, die selbstverständlich auch durch einen Index ausgedrückt werden kann. Wie aus den Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns hervorgeht, wird eine Änderung des Standardpreises dann vorgenommen, wenn die Änderung des Wiederbeschaffungspreises mehr als 2 % vom Standardpreis beträgt[3]. Der Standardpreis wird somit laufend an den aktuellen Wiederbeschaffungspreis angepaßt. Ein Saldo auf dem Konto "Preisdifferenzen" weist Differenzen zwischen Einkaufspreis und Standardpreis aus. Im obigen Beispiel überwiegt die Passivseite

---

1 Goudeket, A., An Application, S. 41.

2 Im Sinne von Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 233 ff.

3 Vgl. Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns, o.O. (Hamburg), Ausgabe Januar 1969 - II, Teil Vorräte, S. 1.

des "Preisdifferenzenkontos", was besagt, daß im Durchschnitt die Einkaufspreise unter den Standardpreisen lagen. Im umgekehrten Fall hätten die Einkaufspreise über den Standardpreisen gelegen. Sind die Gruppen der Güter des Sachumlaufvermögens homogen gewählt oder aber werden keine Gruppen gebildet, so kann über das "Preisdifferenzenkonto" eine Kontrollfunktion über die Einkaufsabteilung ausgeübt werden, wobei unterstellt werden muß, daß die Bewertungsabteilung den Standardpreis ohne Fehler ermittelt hat.

Die Neubewertungsrücklage für Vorräte enthält nach dem oben beschriebenen Verfahren sowohl eine Verbrauchs- als auch eine Bestandskomponente, da sich sowohl Verbrauch als auch Bestand bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen in ihrem Wert erhöhen. Im obigen Beispiel wurde die Neubewertungsrücklage gebildet aufgrund gestiegener Standardpreise. Nach dieser Umbewertung wurde das Konto Neubewertungsrücklage nicht mehr berührt, auch dann nicht, als sich der reale Bestand durch Verkauf und Zukauf änderte. Nach der Umbewertung wird nicht mehr unterschieden zwischen Verbrauch und Bestand. Die Umbewertung wird immer für den jeweiligen Bestand an Sachumlaufvermögen vorgenommen.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß mit der Neubewertungsrücklage für Vorräte eine Eigenkapitalsposition geschaffen wird, in der nicht - wie bei Schmidt - zwischen Verbrauch und Bestand unterschieden wird. Nominalisten würden die Neubewertungsrücklage als Gewinnbestandteil betrachten.

In Abschnitt 33 wurde das sich aus der Schmidt'schen Konzeption ergebende Bewertungsverfahren mit der von uns vertretenen Auffassung verglichen, da Fritz

Schmidt als Hauptvertreter der Auffassung, den Aufwand zu Wiederbeschaffungspreisen zu bewerten, das wohl umfangreichste Bewertungskonzept vorgelegt hat. Auch im Rahmen der Vorratsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen im Philips-Konzern ergeben sich Parallelen zu dem von Fritz Schmidt vorgeschlagenen Verfahren zur Vorratsbewertung. Diese Parallelen deutlich zu machen, dient das folgende Beispiel, dem exakt die gleichen Zahlen zugrunde liegen wie dem vorangegangenen Beispiel, das sich auf die Rechnungslegungspraxis des Philips-Konzerns bezieht. Dabei ist zu beachten, daß der Standardpreis im Philips-Konzern die gleiche Bedeutung hat wie der Beschaffungspreis im Schmidt'schen System; die beiden Preise sind identisch. So werden die Standardpreise aus dem obigen Beispiel als Wiederbeschaffungspreise im Schmidt'schen System deklariert. Das Preisdifferenzenkonto, das die Unterschiede zwischen effektiv gezahlten Preisen und den Standardpreisen auffängt, entfällt im Schmidt'schen System. Langfristig muß, wie bereits erwähnt, das Preisdifferenzenkonto auch in der Rechnungslegung des Philips-Konzerns ausgeglichen sein, wenn der Standardpreis richtig ermittelt wurde. Die gleichen Geschäftsvorfälle, die bei der Bewertung des Vorratsverbrauchs und -bestandes im Rechnungswesen des Philips-Konzerns angenommen wurden[1], werden in das Schmidt'sche System transformiert. Die entsprechenden Geschäftsvorfälle und die zugehörigen Kontenbewegungen befinden sich im Anhang dieser Studie.

In der Schlußbilanz werden folgende Positionen ausgewiesen:

---

1 Vgl. das Beispiel auf S. 177 dieser Arbeit.

Bilanz zum 31. 12. (SB)

Vorräte	10.500	Bank	5.500
		Wertänderungen am ruhenden Vermögen	400
		Vermögenswert-zuwachs	600
		Jahresgewinn	4.000
	10.500		10.500

Das Ergebnis des von Fritz Schmidt vorgeschlagenen Verfahrens, dem die gleichen Zahlenwerte zugrunde liegen wie dem weiter oben beschriebenen Verfahren des Philips-Konzerns, macht deutlich, daß bezüglich der Vorratsbewertung in der Bilanzierungspraxis von Philips und dem theoretischen Konzept von Fritz Schmidt kein Unterschied besteht. Darüberhinaus läßt es unmittelbar erkennen, aus welchen Komponenten sich die Neubewertungsrücklage für Vorräte in Höhe von DM 1.000 bei Philips zusammensetzt. Auf den Verbrauch der Rohstoffe fallen DM 600 (Vermögenswertzuwachs auf Kostenteile) und auf den Bestand DM 400 (Wertänderung am ruhenden Vermögen). Während die Rechnungslegung des Philips-Konzerns lediglich einen Korrekturposten gemeinsam für Verbrauch und Bestand liefert, bietet die von Schmidt vorgeschlagene Rechnung darüberhinaus die Information, wie sich die Neubewertung auf Vorratsbestand und -verbrauch aufteilt.

Die Schmidt'sche Konzeption läßt drei unterschiedliche Gewinnhöhen erkennen, je nachdem, welche der getrennt aufgeführten Passiv-Positionen "Vermögenswertzuwachs", "Wertänderungen am ruhenden Vermögen" und "Gewinn" man als Gewinn deklariert. Unterstellt werden steigende

Wiederbeschaffungspreise:

1) der "echte Gewinn" im Sinne Schmidt's ergibt sich bei einer Aufwandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen und einer Bestandsbewertung zu Anschaffungs- und Herstellungskosten: Vermögenswertzuwachs und Wertänderungen am ruhenden Vermögen werden nicht als Gewinn deklariert,

2) der Handelsbilanzgewinn: Aufwandsbewertung und Bestandsbewertung erfolgen zu Anschaffungs- und Herstellungskosten. In diesem Fall wird der Vermögenswertzuwachs, der sich nach der Auffassung Schmidt's dadurch ergibt, daß der Aufwand bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen zu gering angesetzt wird, als Gewinn deklariert.

3) der höchste Gewinn bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen, der sich ebenso wie die beiden zuvor genannten aus der Schmidt'schen Bilanz unmittelbar erkennen läßt, ergibt sich, wenn die Aufwandsbewertung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten erfolgt und die Bestandsbewertung zu Wiederbeschaffungspreisen vorgenommen wird ohne Korrekturposten auf der Passiv-Seite der Bilanz. Damit entfällt die Wertänderung am ruhenden Vermögen als Korrekturposten. Die beiden Korrektive Vermögenswertzuwachs und Wertänderungen am ruhenden Vermögen werden bei dieser Alternative als Gewinn angesehen.

Im Rechnungslegungs-Konzept des Philips-Konzerns ergeben sich diese Unterscheidungsmöglichkeiten nicht. Wie das Beispiel zeigt, entspricht die Neubewertungsrücklage für Vorräte im Philips-Konzern dem Vermögenswertzuwachs plus den Wertänderungen am ruhenden Vermögen, da bei Philips nicht zwischen einer Neube-

wertung von Bestand und Verbrauch unterschieden wird. Bei Philips ergibt sich nur die Möglichkeit, die Neubewertungsrücklage einmal als Gewinn und zum anderen nicht als Gewinn zu deklarieren. Der Sinn der Philips-Rechnungslegung besteht darin, die Neubewertungsrücklage gerade nicht als Gewinn zu deklarieren. Damit ergibt sich eine vollkommene Übereinstimmung mit dem "echten Gewinn" bei Schmidt. Schmidt ist im Schrifttum weit häufiger der Vorwurf gemacht worden, daß das von ihm entwickelte Konzept nicht praktikabel sei, als der, daß es theoretisch nicht ausreichend fundiert sei. Die vorstehenden Ausführungen bezüglich des Vergleichs der Schmidt'schen Konzeption mit dem im Philips-Konzern angewandten Verfahren machen jedoch deutlich, daß zwischen beiden eine weitgehende Übereinstimmung besteht. Das gilt allerdings bisher nur in bezug auf die Umbewertung der Sachposten im Jahresabschluß. Ob bei der Neubewertung der nominell gebundenen Bilanzpositionen ebenfalls eine Übereinstimmung zwischen den beiden Konzeptionen besteht, wird unten erörtert.

Als Ergebnis bleibt also festzuhalten, daß das von Fritz Schmidt vorgeschlagene Verfahren zur Neubewertung der Sachpositionen auf Basis der Wiederbeschaffungspreise praktikabel ist.

Ob neben der Bedingung der Praktikabilität, deren Erfüllung durch die langjährige Rechnungslegungspraxis bewiesen sein sollte, in der Philips-Rechnung auch die übrigen in Abschnitt 21 genannten Bedingungen erfüllt sind, ist nur bezüglich der Bedingung der Zielkonformität fraglich. Das hängt mit der Ausschaltung der Einflüsse des technischen Fortschritts bei der Bestimmung der Wiederbeschaffungspreise zusammen. Während Fritz Schmidt bei der Ermittlung der

Wiederbeschaffungspreise der Sachgüter deren technische Veränderungen berücksichtigt wissen will[1], wird diesem Gesichtspunkt in der Philips-Rechnungslegung nicht Rechnung getragen.

Die Ausführungen von Goudeket und die Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns machen deutlich, daß die Wiederbeschaffungspreise ermittelt werden, ohne die Einflüsse technischer Veränderungen der Produktionsfaktoren zu berücksichtigen. In dieser Vorgehensweise sehen wir einen Verstoß gegen die Bedingung der Zielkonformität, da nicht der aufgrund der technischen Veränderungen der Produktionsfaktoren gerechtfertigte Wiederbeschaffungspreis angesetzt wird.

401.1111 Die Problematik des Lifo-Verfahrens

Von den verschiedenartigen Methoden[2] der Sammelbewertung bei Vorräten wird die Methode hier untersucht, die oft im Zusammenhang mit Unternehmungserhaltungsgesichtspunkten bei Sachwertschwankungen genannt[3]

---

1 Vgl. Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, S. 144 ff.; derselbe, Der Wiederbeschaffungspreis des Umsatztages in Kalkulation und Volkswirtschaft, Berlin 1923, S. 97; vgl. ferner zur Frage der Berücksichtigung von Produktivitätsverschiebungen in der Theorie von Fritz Schmidt Wilhelm, Karl, Zur Theorie der relativen Werterhaltung nach F. Schmidt, Diss., Mainz 1963.

2 Hier sind folgende Wertansätze zu nennen: 1) gewogene Durchschnittspreise, 2) gleitende Durchschnittspreise, 3) Fifo-Verfahren, 4) Lifo-Verfahren, 5) Hifo-Verfahren, 6) Nifo-Verfahren und schließlich 7) Festpreis-Verfahren. Vgl. Heinen, Edmund, Handelsbilanzen, 5. Aufl., Wiesbaden 1969, S. 174 ff.

3 Vgl. Hax, Karl, Substanzerhaltung, S. 139 ff.

wird, nämlich die Lifo-Methode.

Auch Goudeket untersucht im Zusammenhang mit der Rechnungslegung im Philips-Konzern die Frage, ob das Lifo-Verfahren eine geeignete Methode zur Neubewertung der Vorräte bei sich ändernden Wiederbeschaffungspreisen ist[1]. Im Rahmen der Aufwands- und Bestandsbewertung nach der Lifo-Methode wird unterstellt, daß jeweils jene Vorräte als erste die Unternehmung verlassen, die als letzte beschafft bzw. erstellt worden sind. Der Bestand wird demzufolge "mit den historisch ältesten Preisen bewertet"[2]. Heinen bemerkt, daß das Lifo-Verfahren "besonders in Zeiten steigender Preisentwicklung angebracht sei"[3]. Eben dieser Fall steht hier zur Diskussion. Die Bewertung des Bestandes zu den historisch ältesten Preisen führt bei steigender Preistendenz dazu, daß bezüglich dieses Bestandes stille Rücklagen gelegt werden. Karl Hax weist nach, daß diese stillen Reserven immer dann aufgelöst werden, wenn der Vorratsbestand abnimmt. Wie sein Beispiel zeigt, wird durch eine spätere[4] Bestandserhöhung die Neubildung der stillen Reserven "bei Wiederauffüllung der Vorräte nicht ohne weiteres möglich sein"[5]. In der Schrift von Gynther heißt es dazu, daß die Lifo-Methode dann nicht zur Bewertung mit gegenwartsnahen Preisen führt, "when the pressure of sales causes a decrease in the normal value of inventories. Here old low historic costs are matched against sales, and profits are overstated greatly in times of rising prices"[6]. Erste Voraussetzung für die Anwendung des

---

1 Vgl. Goudeket, A., An Application, S. 41.

2 Heinen, Edmund, Handelsbilanzen, S. 76.

3 Ebenda (Hervorhebung im Original kursiv).

4 Vgl. Hax, Karl, Substanzerhaltung, S. 144 ff.

5 Ebenda, S. 144.

6 Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 103.

Lifo-Verfahrens ist somit die Erhaltung eines absolut gleichbleibenden Vorratsbestandes. Diese Prämisse ist jedoch sehr wirklichkeitsfremd, was allein schon gegen die Anwendung des Lifo-Verfahrens bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen spricht. In diesem Zusammenhang hat Baetge gezeigt, daß durch mögliche Manipulation des Lagerbestandes bei Anwendung der Lifo-Méthode der Erfolg in beträchtlicher Höhe beeinflußt werden kann[1]. Die zweite Voraussetzung für die Anwendung des Lifo-Verfahrens hängt mit der Umschlagshäufigkeit des Vorratsvermögens zusammen. Die Umschlagshäufigkeit wird gemessen durch den Quotienten aus Jahresumsatz und durchschnittlichem Lagerbestand. Der durchschnittliche Lagerbestand läßt sich auf unterschiedliche Weise berechnen, z.B.

Durchschnittsbestand

$$= \frac{\text{Anfangsbestand} + 52 \text{ Wochenschlußbestände}}{53}$$

oder

$$= \frac{\text{Anfangsbestand} + 12 \text{ Monatsschlußbestände}}{13}$$

Die Umschlagshäufigkeit wird somit immer auf ein Rechnungsjahr bezogen. Eine geringe Umschlagshäufigkeit bedeutet, daß während des Jahres nur wenige Zu- und Abgänge beim Vorratsvermögen stattfinden. In bezug zum durchschnittlichen Lagerbestand finden auf dem Vorratskonto nur Bewegungen geringen Ausmaßes statt. In aller Regel führt eine geringe Umschlagshäufigkeit zu einem größeren zeitlichen Abstand zwischen Beschaffung und Verbrauch bzw. Absatz des

1 Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung, S. 91 ff.

betreffenden Vorratsgutes als eine größere Umschlagshäufigkeit. Dieser time-lag bildet den Grund dafür, daß bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen die Preissteigerungen im Rahmen der Aufwandsbewertung mit Hilfe der Lifo-Methode nicht voll erfaßt werden können. Die Preise, die bei Anwendung des Lifo-Verfahrens zur Aufwandsbewertung herangezogen werden, sind nicht gegenwartsnah genug. Es wird immer von den effektiv gezahlten Einkaufspreisen ausgegangen. Die unterstellte geringe Umschlagshäufigkeit und die damit verbundenen größeren Zeiträume zwischen Einkauf und Verbrauch bzw. Verkauf der Vorräte zwingen bei einem kontinuierlichen Anstieg der Wiederbeschaffungspreise dazu, den Aufwand mit einem bereits überholten Wiederbeschaffungspreis zu bewerten. Da dies nicht der Fall ist, ist die Bedingung des Ansatzes von Gegenwartswerten nicht erfüllt. Die sich ergebende Gewinngröße kann nicht der unternehmungserhaltende Gewinn sein. Die Wiederbeschaffung der Vorratsgüter ist bei steigenden Preisen nicht in vollem Umfang gewährleistet.

Zweite Voraussetzung für die Anwendung des Lifo-Verfahrens zur Unternehmungserhaltung im Fall steigender Wiederbeschaffungspreise ist also eine große Umschlagshäufigkeit des Vorratsvermögens.

Goudeket sieht den größten Nachteil der Lifo-Methode darin, "that no standard prices based on current price levels are used"[1]. Die Lifo-Methode wird als eine Approximation des Wiederbeschaffungspreisprinzips angesehen, jedoch auch nur dann, wenn die beiden oben genannten Voraussetzungen gegeben sind[2].

---

1 Goudeket, A., An Application, S. 41.

2 Vgl. ebenda.

Hingegen ist die vom Philips-Konzern angewandte Methode der Vorratsbewertung bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen unabhängig davon, ob diese Voraussetzungen gegeben sind oder nicht: Einem laufend wechselnden Vorratsbestand wird dadurch Rechnung getragen, daß die Vorräte auf der Aktivseite zu Wiederbeschaffungspreisen bewertet werden und ein passivischer Gegenposten in Form der "Neubewertungsrücklage für Vorräte" gebildet wird. Eine Verminderung der Bestände bleibt ohne Einfluß auf die Höhe der Neubewertungsrücklage. Sie soll ausschließlich die Wiederbeschaffungsmöglichkeit der einmal beschafften Vorratsgüter sicherstellen. Diese offene Rücklage löst sich auf keinen Fall automatisch auf wie die stillen Reserven bei Bestandsverminderung und bei Anwendung des Lifo-Verfahrens. Ein gleichbleibender Vorratsbestand ist bei dem vom Philips-Konzern angewandten Verfahren nicht notwendig. Die zweite Prämisse, nämlich eine möglichst große Umschlagshäufigkeit des Vorratsvermögens, ist ohne Bedeutung, da die Standardpreise durch Umwertung laufend auf den neuesten Stand gebracht werden.

401.112 Der aktivische oder passivische Überschußbetrag der nominell gebundenen Bilanzpositionen

"Since part of the stockholders' equity is invested in other (monetary) assets, the purchasing power of that part will diminish in case of a decrease in value of currency of the country. For this reason we calculate, on the basis of the cost-of-living index, how many currency units represent the same purchasing power as the part of capital which at the beginning of the period was invested in 'monetary' assets"[1].

1 Goudeket, A., An Application, S. 41.

Diese Aussage Goudeket's macht deutlich, daß die Rechnungslegungspraxis des Philips-Konzerns auch bezüglich eines nominell gebundenen Überschußbetrages von den Vorstellungen Schmidt's beeinflußt wird: die nominell gebundenen Überschußbeträge werden mit einem generellen Index - dem Lebenshaltungskostenindex - neubewertet.

Damit wird in der Rechnungslegung des Philips-Konzerns zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns der allgemeine Geldwert (für die nominell gebundenen Positionen) gleichzeitig mit den speziellen Wiederbeschaffungspreisen (für die Sachposten) als Korrekturgröße herangezogen. Nach unserer in Abschnitt 325.50 geäußerten Ansicht ist der allgemeine Geldwert - ausgedrückt durch einen generellen Preisindex - eine denkbar ungeeignete Korrekturgröße. Die Höhe des Korrekturbetrages für den nominell gebundenen Überschußbetrag wird ermittelt, ohne die Preisentwicklung der von der betrachteten Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren zu berücksichtigen. Nur ein unternehmungsbezogener Spezialpreisindex kann dieser Preisentwicklung gerecht werden. So wird auch hier gegen die Bedingung der Zielkonformität verstoßen, da der Berechnung des Korrekturbetrages eine ungeeignete Indexgröße zugrunde liegt, wogegen die übrigen Bedingungen zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns erfüllt sind.

402 Ergebnis

Der Philips-Konzern, dessen Obergesellschaft ihren Sitz in Holland hat, ist in seiner Rechnungslegung an keine Bewertungsvorschriften gebunden. Bereits im Jahresabschluß zum 31. 12. 1951 wurde das Sachanlagevermögen erstmals mit dem Wiederbeschaffungswert

angesetzt und ein Posten "Neubewertung" als Neubewertungsrücklage unter Eigenkapital ausgewiesen[1]. Ein Jahresabschluß auf Basis von Anschaffungs- und Herstellungskosten, wie ihn das deutsche Handels- und Steuerrecht vorschreibt, wird seitdem nicht mehr veröffentlicht, auch nicht in Form einer vergleichenden Nebenrechnung. Wie stark das Gedankengut von Fritz Schmidt, dem Pionier der Bewertung des Aufwandes zu Wiederbeschaffungspreisen, diese Rechnungslegungspraxis beeinflußt hat, machen die vorstehenden Ausführungen deutlich. Unterschiede im Ergebnis ergeben sich weder bei der Neubewertung des Sachanlagevermögens noch bei der des Sachumlaufvermögens. Letzteres konnte aufgrund eines Zahlenbeispiels nachgewiesen werden. Die Unterschiede, die sich im Zusammenhang mit der Anpassung vergangenheitsbezogener an gegenwärtige Größen zwischen der Philips-Rechnungslegung und der Rechnung, die sich unmittelbar aus der Schmidt'schen Bilanzauffassung ergibt, sind Folgen der praktischen Anwendung. So arbeitet der Philips-Konzern zur Neubewertung der Gegenstände des Umlaufvermögens mit Standardpreisen, wohingegen Fritz Schmidt von dem speziellen Wiederbeschaffungspreis des Vorratsgutes ausgeht. In der praktischen Rechnungslegung bringt der Ansatz von Standardpreisen ausschließlich eine Vereinfachung mit sich, die darin liegt, daß homogene Güter zu Gruppen zusammengefaßt werden können, für die ein Standardpreis gilt. Zu diesen Standardpreisen wird sowohl der Aufwand als auch der Bestand an Vorratsgütern bewertet. Das Arbeiten mit Standardpreisen bringt insofern ein stabilisierendes Element in die Rechnungslegung, als

---

1 Vgl. N.V. Philips' Gloilampenfabrieken, Eindhoven, Holland, Geschäftsbericht von 1951.

nicht jeder einzelne Wiederbeschaffungspreis angesetzt werden muß. Der Standardpreis wird darüberhinaus - um unwirtschaftliche Rechenprozesse zu vermeiden - nur dann geändert, wenn die Änderung des Wiederbeschaffungspreises mehr als 2 % vom Standardpreis beträgt. Darüberhinaus werden die Standardpreise der Gegenstände des Umlaufvermögens mit Hilfe von Indizes berechnet, was vor allem die Preisentwicklung über einen längeren Zeitraum kenntlich macht.

Das für das Sachumlaufvermögen Gesagte gilt in gleicher Weise für die Neubewertung des Sachanlagevermögens: Abweichungen zwischen dem Philips-Verfahren und dem von Fritz Schmidt vorgeschlagenen ergeben sich ebenfalls nur durch die Vorgehenstechnik. Fritz Schmidt trennt bei der Bemessung der Abschreibung nicht zwischen dem Abschreibungsbetrag, der aufgrund der Korrektur zusätzlich bei gestiegenem Wiederbeschaffungspreis in der betreffenden Periode entsteht und dem Abschreibungsbetrag auf dem fortgeschriebenen Anschaffungspreis, der selbstverständlich auch schon Korrekturbestandteile der Vorperioden enthalten kann.

Die laufende Anpassung des Standardpreises an den effektiven Wiederbeschaffungspreis und die damit verbundene Erhöhung der Neubewertungsrücklage für Vorräte erfüllen unsere Bedingung, die Vergangenheitsgrößen an gegenwärtige anzupassen. Auch bezüglich der Anpassung der historischen Anschaffungspreise der Gegenstände des Sachanlagevermögens an die Wiederbeschaffungspreise ist diese Bedingung erfüllt. Außerdem basiert die Rechnung des Philips-Konzerns wie die Konzeption von Fritz Schmidt ausschließlich auf Mengengrößen. Daß das Rechnungslegungsverfahren auf Basis von Wiederbeschaffungspreisen praktizierbar ist, beweist das langjährig erprobte Verfahren des Philips-Konzerns. Die Ermittlung der einzelnen Wiederbeschaf-

fungspreise sowohl der Gegenstände des Sachumlauf- wie des Sachanlagevermögens erfüllt nach unserer Auffassung die Bedingung der intersubjektiven Nachprüfbarkeit. Die Bedingung der Zielkonformität sehen wir in der Philips-Rechnungslegung nicht erfüllt, da der Einfluß des technischen Fortschritts bei der Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise nicht eliminiert wird.

Eine weitgehende Übereinstimmung der Schmidt'schen Theorie der relativen Werterhaltung und dem Neubewertungsverfahren des Philips-Konzerns besteht auch im Fall der Anpassung der nominell gebundenen Bilanzpositionen: Als Korrektiv wird jeweils der allgemeine Geldwert, ausgedrückt durch generelle Preisindizes, verwendet. Damit wird jedoch gegen die Bedingung der Zielkonformität verstoßen, da ein genereller Index nicht die Preisbewegungen einfängt, die die Produktionsfaktoren einer bestimmten Unternehmung erfahren. Die Bedingung der Zielkonformität kann allerdings durch den Ansatz eines unternehmungsbezogenen Spezialindexes als Korrekturgröße erfüllt werden.

41 Die Eliminierung der Einflüsse von Preisniveauschwankungen am Beispiel der Indiana Telephone Corporation (ITC), Indianapolis, Indiana, USA

410 Der Grundgedanke eines geldwertbereinigten Jahresabschlusses als Nebenrechnung

Während der Philips-Konzern neben den speziellen Wiederbeschaffungspreisen auch den allgemeinen Geldwert, gemessen durch den Lebenshaltungskostenindex, zur Anpassung der Jahresabschlußgrößen an die gegenwärtigen Werte verwendet, findet sich im Schrifttum vielfach die Auffassung, zur Neubewertung lediglich

von den Preisniveauschwankungen auszugehen[1]. Sweeny hat bereits in einem 1936 veröffentlichten Buch darauf verwiesen, daß ein mathematisches Axiom verletzt sei, wenn gesetzliche Währungseinheiten unterschiedlicher Kaufkraft addiert oder voneinander subtrahiert werden[2]. Eine gesetzliche Währungseinheit, die man zu einer bestimmten Zeit erhalten oder gezahlt hat, kann nur dann mit einer gesetzlichen Währungseinheit verglichen werden, die man zu einem anderen Zeitpunkt erhält oder zahlt, wenn die Kaufkraft dieser Währungseinheit sich nicht geändert hat[3]. Da sich die Kaufkraft der gesetzlichen Währungseinheit in fast allen Ländern der Welt permanent verändert, ist nach der Auffassung der bisher in diesem Abschnitt zitierten Autoren die Vergleichbarkeit mittels eines Umrechnungsfaktors ("conversion factor"[4]) künstlich wiederherzustellen. Die Indiana Telephone Corporation gehört zu den Unternehmungen, die einen Teil ihrer historischen Jahresabschlußpositionen neu vorlegt, und zwar entsprechend der Kaufkraftänderung

---

1 Vgl. dazu Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price Level Changes; American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects; dasselbe, Financial Statements; Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Accounting for Stewardship; Mason, Perry, Price-Level Changes; Katano, Ichiro, Historical Significance of Accounting for Changing Money Value, Hitotsubashi Journal of Commerce and Management, Vol. 4, No. 1, 1966, S. 12; Wilk, Lionel A., Accounting for Inflation, S. 35 und S. 55; Walters, R.M., The Effects of Inflation on Accounts, Accountancy, Vol. LXXVIII, No. 885, 1967, S. 335 ff.

2 Vgl. Sweeny, Henry W., Stabilized Accounting, New York 1936, renewed New York 1964, S. 8 ff.

3 Vgl. Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 7.

4 Ebenda, S. 15.

des Dollars[1,2]. Bereits der Geschäftsbericht des Jahres 1954 zeigt diese Neubewertung einiger Jahresabschlußpositionen in Dollars gleicher Kaufkraft. Nicht nur das ist der Grund dafür, das Verfahren der Indiana Telephone Corporation zu untersuchen, sondern auch die Tatsache, daß sich das Management dieser Unternehmung sehr leidenschaftlich mit den Problemen der Umbewertung von Dollargrößen unterschiedlicher Jahre auseinandersetzt, was nicht zuletzt durch die Auswertung einer umfangreichen Literatur in den Geschäftsberichten zu diesem Themenkreis zum Ausdruck kommt[3]. Da die generally accepted accounting principles in den USA ein Festhalten an den historischen Anschaffungspreisen bzw. Herstellungskosten vorschreiben, wird die Anpassung der historischen Dollarwerte an die gegenwärtige Kaufkraft des Dollars in Form einer Nebenrechnung vorgenommen. Die Indiana Telephone Corporation publiziert ihren gesamten Jahresabschluß in einer Zwei-Spalten-Form. In der ersten Spalte stehen die Werte, wie sie sich nach der konventionellen Rechnungslegungsmethode der USA ergeben,

---

1 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Indianapolis, Indiana, USA, Annual Reports von 1954 bis 1969.

2 Neben der Indiana Telephone Corporation ergänzen weitere US-amerikanische Unternehmungen ihre konventionellen Jahresabschlüsse durch Zusatzberichte, die die Einflüsse der Geldwertschwankungen auf die Jahresabschlußpositionen zeigen. Dabei differieren sowohl der Anpassungsumfang (bezogen auf die Zahl der angepaßten Jahresabschlußpositionen) als auch die Art der Präsentation von Unternehmung zu Unternehmung. Im Schrifttum werden u.a. folgende Unternehmungen genannt: The Reece Corporation, Ayrshire Collieries Corporation, Hercules Powder Company und Eastman Kodak Company. Vgl. dazu American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. 169 ff.; Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes, S. 220 ff.

3 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Indianapolis, Indiana, USA, Annual Reports von 1954 bis 1969.

und die zweite Spalte weist die angepaßten Werte aus. Damit entspricht die Unternehmung einem im Schrifttum weitverbreiteten Vorschlag[1]. Mason betont in seiner Schrift, daß es unter den gegebenen Bedingungen unwahrscheinlich sei, die Jahresabschlußpositionen, die sich nach konventioneller Rechnungslegungspraxis ergeben, durch angepaßte Größen ersetzen zu wollen. Er schreibt weiter: "It is more probable that they will be presented as interpretative and supplementary information to the regular financial statements"[2]. In der Study No. 6 des AICPA heißt es, die Auswirkungen der Preisniveauschwankungen sollten in Form einer Nebenrechnung zum konventionellen Jahresabschluß dargestellt werden. Das könne geschehen sowohl in der Form von getrennt aufgeführten Abschlüssen als auch in Form einer Gegenüberstellung in zwei Spalten - das entspricht der Vorgehensweise der Indiana Telephone Corporation - und in Form detaillierter ergänzender Schemata[3].

Die Indiana Telephone Corporation wendet ein Verfahren an, das weitgehend dem von Mason[4] im Auftrag der AAA entwickelten Neubewertungskonzept entspricht. Aus diesem Grund wird das Mason'sche Konzept mit dem von der Indiana Telephone Corporation praktizierten Verfahren verglichen. Um Doppeldar-

---

1 Vgl. dazu Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price Level Changes, S. 145; Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 13; American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. XI; dasselbe, Financial Statements, S. 68; Walters, R.M., The Effects of Inflation, S. 338; Katano, Ichiro, Historical Significance, S. 12.

2 Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 13.

3 Vgl. American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects, S. XI.

4 Vgl. Mason, Perry, Price-Level Changes.

stellungen zu vermeiden, werden beide Verfahren im folgenden miteinander erörtert.

411 Zielsetzung der Neubewertungspraxis der Indiana Telephone Corporation

Auch das von der Indiana Telephone Corporation praktizierte Verfahren geht davon aus, daß bei einer permanent inflationären Tendenz die Abschreibungsgegenwerte des Sachanlagevermögens, die auf den historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten kalkuliert sind, nicht ausreichen, diese Gegenstände wiederzubeschaffen[1]. Auch wenn die Fernsprechanlagen der Unternehmung, deren Anteil an der Bilanzsumme - legt man die deutsche Bilanzstruktur zugrunde - etwa $\frac{4}{5}$ ausmacht, nicht kurzfristig wiederzubeschaffen sind, ist von der Tatsache auszugehen, "that the dollars now being charged for the use of this plant will not today purchase the same goods as the dollars used at the time this plant was installed"[2]. Das Ziel der Unternehmung ist es, die Zahlen des Rechnungswesens dadurch vergleichbar und aussagefähig zu machen, daß sie die gleiche Kaufkraft des Dollars repräsentieren. Bei dem Verhältnis von Anlagen und Ausstattung der Unternehmung zu den übrigen Aktivpositionen ist verständlich, daß das Abschreibungsproblem im Vordergrund der Überlegungen steht. Aber auch andere Jahresabschlußpositionen werden an das laufende Preisniveau angepaßt, um, das ist das oberste Ziel, sowohl den insidern als auch den outsidern Informationen über den bestehenden Wert der Aktiva

---

1 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Annual Report 1969, S. 21.

2 Vgl. dieselbe, Annual Report 1954, S. 3

und über den Gewinn der Unternehmung zu geben, was die Rechnung mit historischen Werten nicht vermag.

412 Das Verfahren der Indiana Telephone Corporation

412.0 Die erste Umstellung des Jahresabschlusses

Im Jahre 1935 wurde die Indiana Telephone Corporation amtlich eingetragen, und für das Geschäftsjahr 1954 wurden die Positionen des konventionellen Jahresabschlusses zum ersten Mal durch Zahlen ergänzt, die die auf historischen Dollarwerten basierenden Zahlen in Dollarbeträge der zum Bilanzstichtag herrschenden Kaufkraft transponierten. Im Abschluß von 1954 wurde "lediglich" die Position "Telephone plant" umbewertet, die jedoch mit ca. $ 5,7 Mill. fast die gesamte Bilanzsumme von ca. $ 6,4 Mill. ausmachte. Die Umstellung an das laufende Preisniveau erfolgte mit Hilfe von Umwertungsfaktoren (conversion factors, denominators), deren Höhe - wie das obige Beispiel deutlich macht - jeweils abhängt von dem zeitlichen Eintritt des betreffenden Einrichtungsgegenstandes in die Unternehmung. Zur Bestimmung der Umbewertungsfaktoren wurde der Großhandelspreisindex (index of wholesale prices) herangezogen. In der neubewerteten Bilanz, in der lediglich das Sachanlagevermögen umbewertet wurde, ergaben sich gegenüber der ursprünglichen Bilanz zu historischen Wertansätzen folgende Veränderungen[1]:

---

1 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Annual Report, 1954, S. 7.

Tabelle 5

Vergleich von historischen und angepaßten Wertansätzen am Beispiel des Sachanlagevermögens

Position \ Spalte	A	B
	historische Werte $	an die derzeitige Kaufkraft angepaßte Werte $
Sachanlagevermögen	5.757.769,19	7.792.011,08
kumulierte Abschreibungsbeträge	1.386.838,70	1.940.834,33
fortgeschriebener Betrag des Sachanlagevermögens	4.370.930,49	5.851.176,75

In der entsprechenden Gewinn- und Verlustrechnung des Jahresabschlusses zum 31. 12. 1954 ergibt sich in Spalte B ein Abschreibungsmehraufwand der betrachteten Periode von $ 103.544,89. Dieser Abschreibungsmehraufwand resultiert daraus, daß in Spalte B der periodische Abschreibungsbetrag von dem an das laufende Preisniveau angepaßten Betrag des Sachanlagevermögens (Spalte B) berechnet wird. In gleicher Weise geht auch Mason bei der Bemessung der Abschreibungsbeträge vor[1].

Auf der Passivseite der Bilanz wird in Spalte B unter "Unamortized plant price level adjustments" ein Betrag von $ 1.480.246,26 ausgewiesen. Das ist der

1 Vgl. Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 17.

Differenzbetrag zwischen den oben in Spalte A und B aufgeführten Beträgen des fortgeschriebenen Sachanlagevermögens. Diese Passivposition ergibt sich als Restgröße. Sie ist vergleichbar mit der Neubewertungsrücklage für das Sachanlagevermögen in der Rechnungslegung des Philips-Konzerns[1]. Der Neubewertungsrücklage für das Sachanlagevermögen werden dann Beträge zugeführt, wenn beim Sachanlagevermögen Zuschreibungen vorgenommen werden. Dieser Buchungsvorgang ist gewinneutral. Nur werden in beiden Verfahren auch die Abschreibungen auf Grundlage der neubewerteten Sachanlagevermögenposten bemessen. Ganz entsprechend ist die Passivposition "Wertänderungen am ruhenden Vermögen" im System von Fritz Schmidt erklärt[2].

Perry Mason, der in seiner 1956 von der American Accounting Association veröffentlichten Studie ein theoretisches Konzept zur Umbewertung der Jahresabschlußpositionen in Dollargrößen gleicher Kaufkraft vorlegt, geht dabei in gleicher Weise vor wie die Indiana Telephone Corporation. Den Ausführungen von Mason liegt das Beispiel einer Unternehmung, die mehrere Perioden nach ihrer Gründung lediglich Jahresabschlüsse in konventioneller Art, d.h. zu historischen Werten veröffentlichte, vor. Die erstmalig vorgenommene Transformation der historischen Werte in Dollarbeträge, die die Kaufkraft zum Berichtszeitpunkt repräsentieren sollen, läßt Parallelen zu der Vorgehensweise in der Rechnungslegung der Indiana Telephone Corporation erkennen. Auch Mason verwendet zur Anpassung der Bilanzpositionen an die zum Berichtszeitpunkt herrschende Kaufkraft unterschiedlich hohe Umwertungsfaktoren. Die Höhe ist abhängig vom

---

1 Vgl. S. 164 dieser Arbeit.

2 Vgl. S. 148 dieser Arbeit.

Zeitpunkt des Eintritts der betreffenden Position in die Unternehmung[1]. Allerdings werden bei Mason die Umrechnungsfaktoren nicht auf Grundlage des Großhandelspreisindexes berechnet, sondern seinen Berechnungen liegt der Lebenshaltungskostenindex (Consumers' Price Index) zugrunde[2].

Das folgende Beispiel soll verdeutlichen, wie eine bestimmte Jahresabschlußposition mit Hilfe des Umrechnungsfaktors an die zum Berichtszeitpunkt herrschende Kaufkraft angepaßt wird:

Im Dezember 1966 habe eine Unternehmung ein Gebäude zum Preis von DM 900.000 erworben. Die jährliche Abschreibungsquote bei linearer Abschreibung betrage 5 %. Der Berichtszeitpunkt sei der 31. 12. 1971. Zu diesem Zeitpunkt beträgt der um die Abschreibungsbeträge verminderte Anschaffungspreis DM 675.000. Die Neubewertung dieser Position erfolgt sowohl in der Konzeption von Mason als auch in der Rechnungslegungspraxis der Indiana Telephone Corporation mit Hilfe von Umrechnungsfaktoren, die sich aus den im folgenden angenommenen Preisindizes (z.B. Lebenshaltungskostenindizes) berechnen lassen. Als Basiszeitpunkt wird der Dezember 1968 gewählt:

---

1 Vgl. Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 20 f.
2 Vgl. ebenda, S. 12.

Tabelle 6

Bestimmung von Umrechnungsfaktoren
aus den allgemeinen Preisindizes

Datum	genereller Preisindex	Umrechnungsfaktor
Dezember 1965	88	1,364
Dezember 1966	92	1,304
Dezember 1967	96	1,250
Dezember 1968	100	1,200
Dezember 1969	105	1,143
Dezember 1970	112	1,071
Dezember 1971	120	1,000

Die in der Tabelle aufgeführten Umrechnungsfaktoren für den Berichtszeitpunkt 31. Dezember 1971 ergeben sich durch Division des generellen Preisindexes zu diesem Berichtszeitpunkt (120) durch den jeweiligen Betrag des generellen Preisindexes zu dem betreffenden historischen Zeitpunkt.

Will man - wie von Mason vorgeschlagen und von der Indiana Telephone Corporation praktiziert - den fortgeschriebenen historischen Anschaffungspreis des Gebäudes an die durch den allgemeinen Preisindex ausgedrückte Kaufkraft des Geldes anpassen, so ist der fortgeschriebene Anschaffungspreis von DM 630.000 mit dem Umbewertungsfaktor von 1,304 zu multiplizieren, da das Gebäude im Dezember 1966 erworben wurde. Es ergibt sich in der geldwertbereinigten Rechnung ein Wertansatz von DM 821.520. Der jährlich gleichbleibende Abschreibungsbetrag wird in der geldwertbereinigten Rechnung (Spalte B) von diesem angepaßten Wertansatz berechnet. Bei der

angenommenen Abschreibungsquote von 5 % ergibt sich der jährliche Abschreibungsbetrag aufgrund der folgenden Überlegung: Man versucht auf Basis der Geldwertinformation zum Berichtszeitpunkt den fiktiven geldwertbereinigten Anschaffungspreis des Gebäudes zu ermitteln. Dazu wird der effektive Anschaffungspreis von DM 900.000 ebenfalls mit dem Umbewertungsfaktor von 1,304 multipliziert. Es ergibt sich ein fiktiver Anschaffungspreis von DM 1.173.600. Bei einer Abschreibungsquote von 5 % ergibt sich ein Abschreibungsbetrag von DM 58.680 p.a.

In der Konzeption von Mason werden alle Positionen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung neubewertet, mit Ausnahme der offenen Rücklagen (Retained Earnings), deren Betrag sich als Saldogröße aus der Summe der angepaßten Aktiva und der Summe des angepaßten Fremdkapitals und Eigenkapitals (Capital Stock) ergibt[1]. Damit erübrigt sich eine gesonderte Neuberechnung der offenen Rücklagen, was eine Neubestimmung der offenen Rücklage jeder Periode von der Unternehmungsgründung an erforderte.

412.1 Der kontinuierliche periodische Umbewertungsprozeß

Seit dem ersten veröffentlichten Zusatzjahresabschluß für das Geschäftsjahr 1954, in dem die Indiana Tele-

1 Mason schreibt dazu: "This balance of the stockholders' equity represents the completely adjusted undistributed earnings or losses since 1932 (das Gründungsjahr in seinem Beispiel; der Berichtszeitpunkt ist 1952, der Verf.) plus or minus the gains and losses on monetary assets and liabilities". Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 21.

phone Corporation "nur" die Bilanzposition Sachanlagevermögen und in der Gewinn- und Verlustrechnung entsprechend die Abschreibungsbeträge in Dollars der Kaufkraft des Bilanzstichtages 1954 transformierte, hat bis heute eine stetige Weiterentwicklung ihrer Anpassungspraktiken stattgefunden. Im Jahresabschluß von 1969 werden mit Ausnahme der nominell gebundenen Positionen und der Vorzugsaktien (Preferred Stock) sämtliche Jahresabschlußpositionen umbewertet, selbst Aufwendungen und Erträge. Nachdem im Jahre 1954 die erste Umbewertung seit der Gründung im Jahre 1935 vorgenommen wurde, findet ein periodischer Umbewertungsprozeß statt. Eine Transformation der Dollarbeträge der Jahresabschlußpositionen von Berichtszeitpunkt zu Berichtszeitpunkt erfordert nicht die Angabe des zeitlichen Eintritts der Jahresabschlußpositionen in die Unternehmung. Bezüglich der Bilanzposition sind die Zu- bzw. Abgänge der einzelnen Posten mit dem Bestand zu Beginn des Jahres in Spalte B zu verrechnen. Der neue Bestand zum Ende der betreffenden Periode wird mit dem Umbewertungsfaktor, der die Kaufkraftentwicklung des Dollars dieses Jahres angibt, multipliziert.

Die Aufwendungen und Erträge in der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem gleichen Umwertungsfaktor multipliziert. Die Grundlage für die Berechnung des Umbewertungsfaktors bildet nicht der Großhandelspreisindex, wie in den Jahresabschlüssen der Jahre 1954 bis 1963, sondern bis einschließlich 1969 der Index, der den Preisverfall des Bruttosozialprodukts anzeigt (GNP Gross National Product Implicit Price Deflator)[1].

---

1 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Annual Report 1965, S. 12.

Wie bereits bei der ersten Umbewertung für das Geschäftsjahr 1954, wird weiterhin die Differenz der fortgeschriebenen Position "Telephone plant", die sich durch die Neubewertung in Spalte B ergibt, auf der Passivseite ausgewiesen. Im Geschäftsbericht des Jahres 1968 wird dieser Passivposten "Effect of price level changes on unrecovered plant investment" genannt. Im Jahresabschluß 1969 wird die Position umbenannt in "Unrealized effects of price level changes". Die dem Geschäftsbericht der Indiana Telephone Corporation vom 31. 12. 1969 entnommene Bilanz diene der Verdeutlichung der angewendeten Umbewertungstechnik:

Tabelle 7

Zwei-Spalten-Bilanz der Indiana Telephone Corporation zum 31. Dezember 1969

Statement of Assets—December 31, 1969

	Column A Historical Cost	Column B Historical Cost Restated for Changes in Purchasing Power of Dollar
TELEPHONE PLANT, at original cost, Note 1:		
In service	$28,191,587	$34,388,549
Less—Accumulated depreciation	8,370,485	10,694,413
	19,821,102	23,694,136
Plant under construction	738,317	752,345
	20,559,419	24,446,481
WORKING CAPITAL:		
Current assets—		
Cash	509,784	509,784
Temporary cash investments accumulated for construction	3,012,456	3,012,456
Accounts receivable, less reserve	1,235,205	1,235,205
Materials and supplies	420,364	428,242
Prepayments	108,103	110,157
	5,285,912	5,295,844
Current liabilities—		
Sinking fund obligations, Note 4	162,000	162,000
Accounts payable	372,390	372,390
Advance billings	287,796	287,796
Dividends payable	171,043	171,043
Federal income taxes, Note 2	850,516	850,516
Other accrued taxes	502,835	502,835
Other current liabilities	220,267	220,267
	2,566,847	2,566,847
Net working capital	2,719,065	2,728,997
OTHER:		
Debt expense being amortized	219,757	259,762
Other deferred charges	189,600	219,549
Deferred Federal income taxes, Note 2	(711,754)	(747,406)
Unamortized investment tax credit	(393,031)	(444,661)
	(695,428)	(712,756)
TOTAL INVESTMENT IN TELEPHONE BUSINESS	$22,583,056	$26,462,722

Statement of Capital—December 31, 1969

	Column A Historical Cost		Column B Historical Cost Restated for Changes in Purchasing Power of Dollar	
	Amount	Ratio	Amount	Ratio
FIRST MORTGAGE SINKING FUND BONDS:				
Series 1, 3% due June 1, 1977	$ 790,000		$ 790,000	
Series 2, 3⅜% due June 1, 1977	400,000		400,000	
Series 3, 3⅞% due June 1, 1977	420,000		420,000	
Series 4, 3¾% due June 1, 1984	957,000		957,000	
Series 5, 4¼% due September 1, 1986	890,000		890,000	
Series 6, 5⅜% due September 1, 1991	1,880,000		1,880,000	
Series 7, 4¾% due May 1, 1994	2,037,000		2,037,000	
Series 8, 4¾% due July 1, 2005	3,000,000		3,000,000	
Series 9, 6½% due October 1, 2007	3,000,000		3,000,000	
Less—Current sinking funds, Note 4	(142,000)		(142,000)	
Total first mortgage sinking fund bonds	13,232,000	59%	13,232,000	50%
PREFERRED STOCK (no maturity):				
Cumulative, sinking fund, par value $100 per share, 30,000 shares authorized of which 10,000 are unissued:				
1950 Series 4.80%	247,700		247,700	
1951 Series 4.80%	251,300		251,300	
1954 Series 5¼%	345,300		345,300	
1956 Series 5%	265,100		265,100	
1967 Series 6⅛%	700,000		700,000	
Less—Current sinking funds, Note 4	(20,000)		(20,000)	
Total preferred stock	1,789,400	8%	1,789,400	7%
COMMON SHAREHOLDERS' INTEREST:				
Common stock, no par value, authorized 500,000 shares, issued 492,086 shares, Notes 5 and 8	4,251,785		5,923,890	
Retained earnings, Note 5	3,394,490		1,433,595	
	7,646,275		7,357,485	
Less—Treasury stock, 4,336 shares, at cost, Note 8	(5,192)		(7,206)	
Stock discount and expense	(79,427)		(113,859)	
Total common shareholders' interest	7,561,656	33%	7,236,420	27%
UNREALIZED EFFECTS OF PRICE LEVEL CHANGES, Note 1	—	—	4,204,902	16%
TOTAL INVESTMENT IN TELEPHONE BUSINESS	$22,583,056	100%	$26,462,722	100%

Wie aus dem Geschäftsbericht hervorgeht, gibt die Position "Unrealized effects of price level changes" den Überschuß der Wertkorrekturen (Betrag in Spalte B abzüglich dem zugehörigen Betrag in Spalte A) der Aktivpositionen über die Summe der Wertkorrekturen bei Eigenkapital (Common Stock) und offenen Rücklagen (Retained Earnings) wieder[1]. "Unrealized" bedeutet, daß es sich um Auswirkungen handelt, die noch nicht realisiert und demzufolge zu neutralisieren sind. Hier zeigt sich erneut, daß sich die Neubewertungsrücklage in der Philips-Rechnungslegung und die Ausgleichsposition "Unrealized effects of price level changes" in ihrem Wesen entsprechen. Beide Korrekturpositionen kommen jedoch aufgrund völlig unterschiedlicher Korrekturfaktoren zustande.

In der Rechnungslegungspraxis der Indiana Telephone Corporation werden - das ergibt sich aus dem oben Gesagten - auch das Eigenkapital (in Höhe des Common Stock) und die offenen Rücklagen an das herrschende Preisniveau angepaßt. Während der in Spalte B ausgewiesene Teil des Eigenkapitals - Common Stock - in der Bilanz zum 31. 12. 1969 den in Spalte A ausgewiesenen Betrag um ca. $ 1,7 Mill. übersteigt, haben die offenen Rücklagen um ca. $ 2,0 Mill. abgenommen. Diese negative Wertberichtigung in Höhe von $ 2,0 Mill. ist so zu interpretieren, daß die Zuführungsbeträge zur Rücklage in bezug auf die geldwertbereinigten Jahresabschlußpositionen seit der ersten Umbewertung im Jahre 1954 zu hoch waren. Der Jahresgewinn (Net Income), aus dem die Rücklage gespeist wird, war in der historischen Rechnung (Spalte A) im Vergleich zur geldwertbereinigten

---

1 Vgl. Indiana Telephone Corporation, Annual Report 1969, S. 18.

Rechnung jeweils zu hoch ausgewiesen worden. Der Grund dafür ist darin zu sehen, daß über den gesamten Zeitraum positive jährliche Inflationsraten zu verzeichnen waren. In der geldwertbereinigten Rechnung wurden somit der Rücklage niedrigere Beträge zugeführt als in der Rechnung zu historischen Werten.

412.2 Ergebnis

In der Umstellungsphase des Jahres 1954, als die Indiana Telephone Corporation erstmals den auf konventionelle Weise aufgestellten Jahresabschluß durch einen an das laufende Preisniveau angepaßten ergänzte, wurde nur die Position Sachanlagevermögen umgewandelt. Der auf der Passivseite ausgewiesene Ausgleichsposten wurde bezeichnet als "Unamortized plant price level adjustments". Diese Bezeichnung stellt die direkte Verbindung mit dem Sachanlagevermögen her. Die Position wurde charakterisiert als Ausgleichsposten, die den Ausweis eines "Umwertungsgewinns" verhindern soll. Einzige Bestimmungsgröße für den Betrag dieser Position ist der Überschußbetrag des neubewerteten Sachanlagevermögens über den Betrag des Sachanlagevermögens, der sich in der konventionellen Rechnung ergibt.

Im Jahresabschluß von 1969 wird diese Ausgleichsposition nicht mehr allein dem neubewerteten Sachanlagevermögen zugerechnet, weil hier neben dem Sachanlagevermögen auch andere Aktiva (Vorräte und Anzahlungen) und auf der Passivseite ein Teil des Eigenkapitals (Common Stock) und die offenen Rücklagen angepaßt werden. Die Ausgleichsposition setzt sich also aus mehreren Komponenten zusammen und zeigt in ihrer Höhe die unrealisierten Auswirkungen der Preisniveauänderungen.

Alle in ihrem Betrag an die laufende Kaufkraft des Dollars angepaßten Jahresabschlußpositionen ergeben sich auf der Basis ein und desselben generellen Preisindexes. Die Indiana Telephone Corporation verwendet gegenwärtig den GNP Gross National Product Implicit Price Deflator zur Berechnung der Korrekturfaktoren.

Zwischen dem von der Indiana Telephone Corporation angewendeten Verfahren und dem von Mason vorgeschlagenen Konzept besteht nur insofern ein geringfügiger Unterschied, als Mason sämtliche Jahresabschlußpositionen in den Neubewertungsprozeß einbezieht. Die Indiana Telephone Corporation schließt nicht aus, je nach Höhe der zukünftigen jährlichen Inflationsraten weitere Jahresabschlußpositionen in ihrem Betrag an die herrschende Kaufkraft anzupassen.

413 Die Beurteilung des Verfahrens der Geldwertbereinigung in der Indiana Telephone Corporation

Beide Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die die Jahresabschlüsse der Indiana Telephone Corporation seit Einführung der geldwertbereinigten Zusatzrechnung geprüft haben, äußerten sich positiv zu diesem Verfahren[1]. Es wird von beiden Gesellschaften in den Bestätigungsvermerk aufgenommen, daß die geldwertbereinigte Rechnung in Spalte B die wirtschaftliche Lage der Unternehmung besser wiedergebe

---

1 Der Jahresabschluß der Indiana Telephone Corporation wurde bis zum Jahre 1963 von Herdrich, Boggs and Co, Indianapolis, und wird seit 1964 von Arthur Andersen & Co, Indianapolis, geprüft.

als der auf traditionelle Weise erstellte Jahresabschluß in Spalte A[1].

Es mag zutreffen, daß man bei Kenntnis vieler Insider-Informationen zu dem Schluß kommt, daß das von der Indiana Telephone Corporation angewandte Umwertungsverfahren die wirtschaftliche Lage besser kennzeichnet als der den generally accepted accounting principles entsprechende Jahresabschluß. Zwei Punkte sind jedoch zu beachten, die einen Einfluß auf die Beurteilung des Verfahrens zur Berücksichtigung der Preisniveauänderungen haben:

1) werden nicht, wie das Mason vorschlägt[2], sämtliche Jahresabschlußpositionen an den laufenden Dollarwert angepaßt, und

2) wird die Umbewertung mit Hilfe eines generellen Indexes vorgenommen.

Nach unserer in Abschnitt 33 dargelegten Auffassung, alle Bilanzpositionen anzupassen, ist damit für einen Teil der Jahresabschlußpositionen die Bedingung

---

1 Im Bestätigungsvermerk von Herdrich, Boggs and Co des Geschäftsberichts von 1963 heißt es: "In our opinion, however, the accompanying financial statements shown under Column B more fairly present the financial position of the Corporation and its results of operations since recognition has been given to variations in the purchasing power of the dollar". Im Bestätigungsvermerk von Arthur Andersen & Co für das Geschäftsjahr 1969 heißt es: "In our opinion, however, the accompanying financial statements shown under Column B more fairly present the financial position of the Corporation as of December 31, 1969, and the results of its operations for the year then ended, as recognition has been given to changes in the purchasing power of the dollar". Indiana Telephone Corporation, Annual Report 1963, S. 11 und Annual Report 1969, S. 17.

2 Mason, Perry, Price-Level Changes, S. 14 ff.

der Anpassung an Gegenwartswerte nicht erfüllt. Dieser Einwand wiegt jedoch nicht so schwer wie die Tatsache, daß bei der Wertkorrektur nicht auf das Verhältnis von nominell gebundenen Aktiva zu nominell gebundenen Passiva eingegangen wird. Hier wird deutlich, daß die gesamte Zusatzinformation in Spalte B nicht auf die unternehmungsspezifischen Gegebenheiten abstellt. Es wird lediglich versucht, die Frage zu beantworten, welchen Geldbetrag unter Berücksichtigung der Geldwertentwicklung die einzelnen Jahresabschlußpositionen zum Berichtszeitpunkt repräsentieren.

Da bei der Indiana Telephone Corporation das Fremdkapital die nominell gebundenen Aktiva bei weitem übersteigt[1], ist ein Teil der Position "Unrealized effects of price level changes" nach unserer Auffassung als Gewinn zu deklarieren.

Die Transformation von Dollargrößen historischer Kaufkraft in Dollars aktueller Kaufkraft verstößt nicht gegen die Forderung nach einer Mengenrechnung. Weiterhin beweist die immerhin sechzehnjährige Bilanzierungserfahrung, daß dieses Neubewertungsverfahren praktikabel und darüberhinaus nachprüfbar ist.

Die Neubewertungspraxis der Indiana Telephone Corporation verstößt allerdings - damit kommen wir zu Punkt 2 - gegen die Bedingung der Zielkonformität. Die Fragwürdigkeit der Berücksichtigung eines allgemeinen Geldwertes als Korrekturfaktor wurde bereits erörtert[2]. Es sei hier noch einmal darauf verwiesen,

---

1 In der Bilanz des Jahres 1969 beträgt der Überschuß ca. $ 11 Mill. bei einer Bilanzsumme von ca. $ 26 Mill. Dabei wurde auf den Bilanzaufbau deutscher Aktiengesellschaften abgestellt. Vgl. Indiana Telephone Corporation, Annual Report 1969, S. 14 f. und S. 210 f. dieser Arbeit.

2 Vgl. Abschnitt 324.50 dieser Arbeit.

daß zur Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns möglichst nur die Wiederbeschaffungspreise der Produktivgüter im Rechnungswesen anzusetzen sind. Lediglich für die Bilanzpositionen, für die kein spezieller Wiederbeschaffungspreis existiert (nominell gebundene Positionen), kann ein Index, und zwar der unternehmungsindividuelle Index, zur Korrektur herangezogen werden.

Es mag möglich sein, daß der von der Indiana Telephone Corporation gewählte allgemeine Index, der die Kaufkraftveränderungen des Dollars wiedergeben soll, im groben der Entwicklung des Spezialindexes und damit in etwa dem Durchschnitt aller Preisveränderungen der Güter dieser Unternehmung entspricht. So ist wohl auch der Wechsel in der Indexwahl zu interpretieren. Exakte Korrekturbeträge bei sich ändernden Wiederbeschaffungspreisen können jedoch nur mit Hilfe der speziellen Wiederbeschaffungspreise angegeben werden, auch wenn sich gerade im amerikanischen Schrifttum im überwiegenden Maße die Auffassung findet, nur die Preisniveauschwankungen als Korrekturgröße zu verwenden.

5 Der an die herrschenden Preisschwankungen angepaßte Jahresabschluß als Nebenrechnung

Die in dieser Schrift untersuchten Rechnungslegungspraxen des Philips-Konzerns und der Indiana Telephone Corporation stellen Prototypen von Jahresabschlußrechnungen dar, in denen die Auswirkungen der Sachwert- bzw. Geldwertschwankungen eliminiert werden.

Der holländische Philips-Konzern publiziert einzig einen wertneutralen Jahresabschluß. Das ist möglich, weil das holländische Aktiengesetz keinerlei Be-

wertungsvorschriften kennt. Die amerikanische Indiana Telephone Corporation stellt dem auf konventionelle Weise ermittelten Jahresabschluß, der gemäß den generally accepted accounting principles lediglich historische Wertansätze enthält, einen zweiten, geldwertbereinigten Jahresabschluß gegenüber. Auch das deutsche Handels- und Steuerrecht schreibt eine Bewertung zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten vor. Derartige gesetzliche Vorschriften stellen jedoch für den betriebswirtschaftlichen Theoretiker kein unabänderliches Datum dar. Er wird versuchen, Änderungen der Bewertungsvorschriften kraft seiner Argumente zu erzwingen, wenn die gesetzlichen Regelungen nicht seinen ökonomischen Vorstellungen entsprechen. Gerade im US-amerikanischen Schrifttum, eingeschlossen die Veröffentlichungen der amerikanischen Institute AICPA und AAA, wird in jüngster Zeit wieder sehr stark eine Jahresabschlußrechnung postuliert, in der die Einflüsse von Geld- und Sachwertschwankungen zu eliminieren sind. Am Beispiel der Indiana Telephone Corporation haben wir gezeigt, daß auch bedeutende Wirtschaftsprüfungsunternehmungen die geldwertbereinigte Rechnung für aussagefähiger halten als den auf konventionelle Weise erstellten Jahresabschluß. Hier sind deutlich Tendenzen zu erkennen, die auf eine Gesetzesänderung abzielen. Da die oben genannten amerikanischen Institute lediglich von einer Eliminierung der Einflüsse der Geldwertschwankungen ausgehen und alle Positionen des Jahresabschlusses einheitlich mit einem Geldwertkorrekturfaktor an den herrschenden Geldwert anpassen wollen, ist, da der Korrekturfaktor sich aufgrund eines allgemein verfügbaren, generellen Preisindexes ergibt, Objektivität im Sinne von intersubjektiver Nachprüfbarkeit gegeben. Nach unserer in dieser Schrift geäußerten Auffassung wird durch eine Korrektur der Jahresabschlußpositionen mit einem

generellen Preisindex, der den speziellen Preisschwankungen der von der Unternehmung benötigten Produktionsfaktoren nicht Rechnung trägt, gegen die Bedingung der Zielkonformität verstoßen. Katano sieht als wichtigstes methodologisches Problem an, in welchem Ausmaß man "den" Idealindex, der die Geldwertänderung mißt, durch einen allgemeinen Preisindex approximieren kann[1]. Selbst wenn eine vollkommene Approximation gelingen sollte, bleibt es bei einem allgemeinen Preisindex als Korrekturgröße. Nach unserer Auffassung wird die Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses jedoch nur dann erhöht werden können, wenn man bei Preis- und Geldwertschwankungen in der Weise vorgeht, daß die Sachposten in der Bilanz mit den jeweiligen Wiederbeschaffungspreisen in ihrem Wert korrigiert werden und der Differenzbetrag zwischen nominell gebundenen Aktiva und Passiva mit Hilfe eines unternehmungsindividuellen Indexes an die gegenwärtigen Preisverhältnisse angepaßt wird. Die Wiederbeschaffungspreise und der Spezialindex sind objektiv im Sinne von intersubjektiv nachprüfbar zu ermitteln. Intersubjektive Nachprüfbarkeit bedeutet jedoch nicht, daß diese Wertansätze im Hinblick auf die Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns richtig sind. In Abschnitt 324 haben wir auf die Schwierigkeiten hingewiesen, die bei der Ermittlung von Wiederbeschaffungspreisen einzelner Produktionsfaktoren auftreten, wenn diese Produktionsfaktoren nicht in unveränderter Form wiederbeschafft werden können. In diesem Fall der technischen Veränderungen (technischer Fortschritt) sind nur Anhaltspunkte für exakte Wertansätze zu gewinnen, die jedoch intersubjektiv nachprüfbar sind. Auch der Spezialindex enthält prinzipiell den Mangel, nicht exakt die Preisbewegung der von der Unternehmung

---

1 Vgl. Katano, Ichiro, Historical Significance, S. 12.

benötigten Produktionsfaktoren wiederzugeben, da er auf Basis der Wiederbeschaffungspreise der im Leistungserstellungsprozeß der Unternehmung zum Einsatz kommenden Produktionsfaktoren ermittelt wird. Die Aussagefähigkeit des um die Wiederbeschaffungspreiseinflüsse bereinigten Jahresabschlusses und damit die Aussagefähigkeit der unternehmungserhaltenden Gewinngröße hängt davon ab, wie weit es gelingt, die Wiederbeschaffungspreise exakt zu ermitteln. Wie dabei vorzugehen ist, insbesondere wie die Einflüsse des technischen Fortschritts auf die Höhe der Wiederbeschaffungspreise zu eliminieren sind, haben wir in Abschnitt 324 versucht, deutlich zu machen. Wir sind uns jedoch dessen bewußt, daß die Bedingung der Richtigkeit der Wertansätze damit nicht erfüllt werden kann. Aus diesem Grund wollen wir die Frage, ob die unternehmungserhaltende Jahresabschlußrechnung an die Stelle der derzeit praktizierten nominellen Jahresabschlußrechnung treten soll, verneinen. Wir plädieren vielmehr dafür, den unternehmungserhaltenden Gewinn in Form einer Nebenrechnung - etwa in einer zweiten Spalte - zu ermitteln. Eine Gegenüberstellung der Jahresabschlußpositionen,deren Wertansätze sich nach der Konzeption der Handelsbilanz[1] un d den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ergeben, mit denen, die gemäß der Konzeption des unternehmungserhaltenden Gewinns gewonnen werden, bietet zudem folgende Vorteile:

1) Es wird nicht gegen die Vorschriften des Handels- und Steuerrechts verstoßen. Zwar würden uns bestehende Gesetzesvorschriften

---

1 Vgl. zur Konzeption der Handelsbilanz Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, S. 74 ff.

kaum daran hindern, für einen Ersatz der einen durch die andere Rechnung zu stimmen, doch ist zweifellos die Durchsetzbarkeit eher gewährleistet, wenn die geltenden Bewertungsvorschriften nicht abgeändert werden müssen. Im Gegensatz zu den unter Punkt 2 und 3 folgenden Argumenten ist damit ein rein pragmatischer Gesichtspunkt angesprochen.

2) Die Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses wird durch die zusätzlichen Angaben nicht beeinträchtigt, wenn die von uns genannten Bedingungen bei der Ermittlung des unternehmungserhaltenden Gewinns erfüllt sind. In den oben erörterten Rechnungslegungspraxen des Philips-Konzerns und der Indiana Telephone Corporation zur Eliminierung von Preis- und Preisniveauschwankungen wird mehr oder weniger stark gegen die Bedingung der Zielkonformität verstoßen. Trotz dieser Kritik wird von keiner Seite der Einwand erhoben, die angepaßte Abschlußrechnung sei weniger aussagefähig als der auf konventionellen Bewertungsprinzipien beruhende Jahresabschluß.

3) Eine Gegenüberstellung beider Wertansätze bietet die Möglichkeit einer Abweichungsanalyse. Diese Abweichungsanalyse muß dabei nicht nur auf die Gewinngröße beschränkt bleiben, sondern alle Jahresabschlußpositionen können - wie bei einer Bewegungsbilanz - in die Analyse einbezogen werden.

6 Ergebnis

Das zentrale Problem der vorliegenden Schrift besteht darin, die Auswirkungen der Preisschwankungen der von der Unternehmung eingesetzten Produktionsfaktoren und den Einfluß der Geldwertschwankungen auf den Erfolg zu eliminieren. Aus diesem Grund haben wir den Ansatz eines bestimmten Unternehmungserhaltungskonzepts vorgeschlagen. Die sich nach dieser Konzeption ergebende Gewinngröße haben wir den unternehmungserhaltenden Gewinn genannt. Ein unternehmungserhaltender Gewinn liegt dann vor, wenn

1) die Höhe des ausgewiesenen Gewinns die physische Erhaltung der Unternehmung als Leistungserstellungseinheit gewährleistet, was am mengenmäßigen input gemessen wird bei

2) gleichzeitigem optimalen Zielerreichungsgrad des von der Unternehmung angestrebten quantifizierbaren Unternehmungsziels.

Der Ansatz eines unternehmungserhaltenden Gewinns erscheint notwendig, da

1) zwischen dem auf dem Anschaffungspreisprinzip beruhenden Gewinn nach Handels- und Steuerrecht und dem unter der Prämisse sicherer Kenntnis der Zukunft abgeleiteten ökonomischen Gewinn eine Differenz besteht. Der ökonomische Gewinn wäre der ideale Indikator, der die Auswirkungen schwankender Preise der im Besitz der Unternehmung befindlichen Güter mitanzeigt, wenn nicht bei seiner Ermittlung gegen die Bedingung der Praktikabilität verstoßen würde.

2) der Gewinn nach Handels- und Steuerrecht bei steigenden Wiederbeschaffungspreisen in seinem Betrag den ökonomischen Gewinn, der die wirtschaftliche Lage der Unternehmung exakt widerspiegelt, übersteigt. Steigende Preise bei permanent vorhandenen Inflationsraten kennzeichnen die Preisentwicklung in fast allen Industriestaaten der Welt.

3) die Zwangsausgaben wie Steuern und zum Teil auch Dividenden von der ausgewiesenen Gewinngröße berechnet werden.

4) ungerechtfertigt überhöhte Zwangsausgaben dazu führen, daß quantifizierbare Ziele nicht in dem erreichbaren Grade realisiert werden können.

Die Konzeption des unternehmungserhaltenden Gewinns erfordert

1) die Erfüllung der Bedingungen der Zielkonformität, der Praktikabilität, der intersubjektiven Nachprüfbarkeit, des Vorranges der Mengenrechnung vor der Geldrechnung und des Ansatzes von Gegenwartsgrößen

2) den Ansatz der Wiederbeschaffungspreise der einzelnen Sachvermögensteile und

3) die Ermittlung eines Spezialindexes zur Korrektur des aktivischen oder passivischen Überschußbetrages der nominell gebundenen Bilanzpositionen.

Ein Ersatz der derzeitigen Bilanzierungspraxis durch eine Bilanzierung gemäß der Konzeption des unternehmungserhaltenden Gewinns muß abgelehnt werden, da

1) das derzeit geltende Handels- und Steuerrecht keine Rechnung mit Wiederbeschaffungspreisen zuläßt. Damit ist ein pragmatischer Aspekt angesprochen, der sich auf die Durchsetzbarkeit des von uns vorgeschlagenen Verfahrens bezieht.

2) bei der Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise und des Spezialindexes bei qualitativen Variationen der Produktionsfaktoren und in dem Fall, daß selbst ähnliche Produktionsfaktoren nicht mehr zu beschaffen sind, der tatsächliche Wiederbeschaffungspreis nicht exakt zu ermitteln ist. Eine intersubjektive Nachprüfbarkeit ist jedoch gegeben.

Daher wird vorgeschlagen, die Bestimmung des unternehmungserhaltenden Gewinns als Nebenrechnung vorzunehmen, wobei verschiedene Formen möglich sind. Die Gegenüberstellung der Jahresabschlußpositionen in einer Zwei-Spalten-Form, wie sie von der Indiana Telephone Corporation publiziert wird, halten wir für eine Form, die eine optimale Übersichtlichkeit gewährleistet. Die einzelnen Positionen der auf dem Anschaffungspreisprinzip beruhenden konventionellen Rechnung und der Rechnung mit Wiederbeschaffungspreisen können so einer unmittelbaren Abweichungsanalyse unterzogen werden.

Der unternehmungserhaltende Gewinn kann ermittelt werden, weil sich genügend Anhaltspunkte finden lassen, die zur intersubjektiv nachprüfbaren, approximativen Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise ausreichen sollten. Die fast zwanzigjährige Praxis des Rechnens

mit Wiederbeschaffungspreisen im Philips-Konzern bestätigt diese Aussage. Der Spezialindex wird wiederum auf Grundlage der so gewonnenen Wiederbeschaffungspreise ermittelt.

Eine kontinuierliche Beobachtung der Preisentwicklung und der etwaigen qualitativen Veränderungen der Produktivgüter, die sich in Kostenänderungen niederschlagen können, wird neben der Kenntnis des Leistungserstellungsprozesses zu einer hinreichend exakten approximativen Ermittlung der Wiederbeschaffungspreise beitragen.

A N H A N G

Die Berücksichtigung von Wiederbeschaffungspreisen im Rechenwerk der Unternehmung gemäß der Konzeption von Fritz Schmidt

In dem nachfolgenden Buchungsbeispiel werden die gleichen Zahlenwerte zugrunde gelegt, die zur Demonstration der Vorgehensweise des Philips-Konzerns angenommen wurden[1]. Durch Transformation dieser Angaben in das Schmidt'sche System ergeben sich folgende Geschäftsvorfälle und Kontenentwicklungen:

Am 10. 1. eines Jahres werden 1.000 Stück eines Rohstoffes zum Preis von DM 14,- gekauft. Ein Anfangsbestand ist nicht vorhanden. Am 15. 2. steigt der Wiederbeschaffungspreis auf DM 15,- an. 600 Stück des Rohstoffes werden am 20. 5. zum Preis von DM 20,- verkauft; ein weiterer Einkauf von 500 Stück zum Preis von DM 15,- wird am 26. 5. getätigt. Schließlich werden am 30. 8. 200 Stück zum Preis von DM 20,- verkauft. 100 Stück aus diesem Verkaufsposten entstammen der Lieferung zu DM 14,- das Stück und die übrigen 100 Stück aus der Lieferung zu DM 15,- pro Stück.

Diese Angaben werden in der folgenden Tabelle zusammengefaßt:

1 Vgl. die Zahlenangaben auf S. 177 dieser Arbeit.

Datum	Stück		Preis		
	Zugang	Abgang	Einkaufs-preis	Verkaufs-preis	Wiederbe-schaffungs-preis
10. 1.	1.000		14		14
15. 2.					15
20. 5.		600	14	20	15
26. 5.	500		15		15
30. 8.		100	14	20	15
		100	15	20	15

Die Konten zeigen folgende Bewegungen:

Bank

(2)	12.000	(1)	14.000
(7)	4.000	(6)	7.500
SB	5.500		
	21.500		21.500

Vorräte

(1)	14.000	(3)	8.400
(4)	400	(8)	3.000
(6)	7.500	SB	10.500
	21.900		21.900

Materialaufwand

(3)	8.400		
(5)	600		
(8)	3.000	GuV	12.000
	12.000		12.000

Wertänderungen am ruhenden Vermögen

SB	400	(4)	400
	400		400

Vermögenswertzuwachs auf Kostenteile

SB	600	(5)	600
	600		600

Verkäufe

GuV	16.000	(2)	12.000
		(7)	4.000
	16.000		16.000

Gewinn- und Verlustrechnung

Materialaufwand	12.000	Verkäufe	16.000
Jahresgewinn	4.000		
	16.000		16.000

Bilanz zum 31. 12. (SB)

Vorräte	10.500	Bank	5.500
		Wertänderungen am ruhenden Vermögen	400
		Vermögenswertzuwachs	600
		Jahresgewinn	4.000
	10.500		10.500

Die Buchungen 1 bis 3 sind problemlos. Die Buchungssätze lauten:

Buchung 1: per Vorräte an Bank
Buchung 2: per Bank an Verkauf
Buchung 3: per Materialaufwand an Vorräte

Mit Buchung 4 wird der Erhöhung des Wiederbeschaffungspreises von DM 14,- auf DM 15,- Rechnung getragen. Der Betrag, um den der Vorratsbestand in seinem Wert angehoben wird, wird auf das Konto "Wertänderungen am ruhenden Vermögen" gegengebucht.

Der Aufwand der 600 Stück wurde auf dem Konto Materialaufwand mit DM 14,- pro Stück bewertet, obschon der Wiederbeschaffungspreis DM 15,- beträgt. In Höhe dieses Verbrauchs wird mit Buchung 5 ebenfalls ein

Ausgleich geschaffen. Der Buchungssatz lautet:
Per Materialaufwand an "Vermögenswertzuwachs auf Kostenteile".
Verbrauch und Bestand werden auf diese Weise getrennt erfaßt, und zwar der gestiegene Wert des Bestandes als "Wertänderung am ruhenden Vermögen" und der erhöhte Aufwand als "Vermögenswertzuwachs auf Kostenteile".

Den Buchungen 6 bis 8 liegen bereits der Wiederbeschaffungswert von DM 15,- zugrunde:

Buchung 6: per Vorräte an Bank
Buchung 7: per Bank an Verkauf
Buchung 8: per Materialaufwand an Vorräte

LITERATURVERZEICHNIS

Adam, Dietrich, Entscheidungsorientierte Kostenbewertung, Wiesbaden 1970 (zitiert: Entscheidungsorientierte Kostenbewertung).

American Institute of Certified Public Accountants, Reporting the Financial Effects of Price-Level Changes, Accounting Research Study No. 6, New York 1963 (zitiert: Reporting the Financial Effects).

American Institute of Certified Public Accountants, Financial Statements Restated for General Price-Level Changes, Statement of the Accounting Principles Board No. 3, New York 1969 (zitiert: Financial Statements).

Anderson, Oskar, Probleme der statistischen Methodenlehre in der Sozialwissenschaft, 5. Aufl., Würzburg 1965.

Arthur Anderson & Co, Accounting and Reporting Problems of the Accounting Profession, 2. Aufl., o.O. (Chicago) 1962, (Privatdruck).

Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Bd. 2 der Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, hg. von Ulrich Leffson, Düsseldorf 1970 (zitiert: Möglichkeiten der Objektivierung)

Baxter, W.T., General or Special Index? - Capital maintenance under changing prices, Journal UEC 1967, S. 172 ff.

Bleymüller, Josef, Theorie und Technik der Aktienkursindizes, Wiesbaden 1966.

Bleymüller, Josef, Hilfsblätter zur Vorlesung Statistik für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler I, o.O.(Münster), Wintersemester 196 /69.

Bidlingmaier, Johannes, Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Wiesbaden 1965.

Brunner, Josef, Geldwertschwankungen in Erfolgsrechnung und Bilanz. Neue amerikanische Praxis und Lehre, Zürich 1962 (zitiert: Geldwertschwankungen).

Busse von Colbe, Walther, Artikel: Eliminierung von Preis- und Geldwertschwankungen, HWB, 3. Bd., 3. Aufl., Stuttgart 1960, Sp. 4423 ff.

Busse von Colbe, Walther, Artikel: Substanzerhaltung, HWB, 3. Bd., 3. Aufl., Stuttgart 1960, Sp. 5310 ff.

Corbin, Donald A., The Impact of Changing Prices on a Department Store, Journal of Accountancy, Vol. 97, April 1954, S. 430 ff.

Cyert, Richard M., March, James G., A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs, N.J. 1963.

Czeranowsky, G., Strutz, H., Ergebnisse einer empirischen Untersuchung über Unternehmungsziele, in: Schriften zur Unternehmungsführung, Bd. 11, Zielprogramm und Entscheidungsprozeß in der Unternehmung, Hg. Jacob, Herbert, Wiesbaden 1970, S. 121 ff.

Davidson, Sidney, Accounting and Financial Reporting in the Seventies, The Journal of Accountancy, Vol. 128, No. 6, December 1969, S. 29 ff.

Dietz, Horst, Externe Rechnungslegung und Normierung der Abschreibung, Köln und Opladen 1971 (in Vorbereitung), (zitiert: Externe Rechnungslegung).

Eckardt, Horst, Die Substanzerhaltung industrieller Betriebe, Köln und Opladen 1963.

Edwards, Edgar O., Bell, Philip W., The Theory and Measurement of Business Income, Berkeley and Los Angeles 1961 (zitiert: The Theory and Measurement).

Ehrlicher, Werner, Geldtheorie, in: Kompendium der VWL, Bd. 2, Göttingen 1968, S. 36 ff.

Eisenführ, Franz, Anforderungen an den Informationsgehalt kaufmännischer Jahresabschlußrechnungen, Diss., Köln 1967.

Endres, Walter, Der erzielte und der ausschüttbare Gewinn der Betriebe, Köln und Opladen 1967.

Fisher, Irving, The Nature of Capital and Income, New York 1906, reprinted 1965.

Fisher, Irving, The Making of Index Numbers, 3. Aufl., New York und Boston 1927, reprinted New York 1967.

Flaskämper, Paul, Artikel: Indexzahlen, HdSW, 5. Bd., S. 191 ff.

Geldmacher, Erwin, Wirtschaftsunruhe und Bilanz, Erster Teil, Berlin 1923.

Geertmann, J.A., Der Jahresabschluß einer holländischen Unternehmung, DB 1957, S. 726 f.

Geertmann, J.A., Grundgedanken der holländischen Erfolgsbilanz, ZfB 1958, S. 82 ff.

Gordon, Myron J., Scope and Method of Theory and Research in the Measurement of Income and Wealth, The Accounting Review, Vol. XXXV, 1960, S. 603 ff.

Goudeket, A., An Application of Replacement Value Theory, The Journal of Accountancy, Vol. 110, July 1960, S. 37 ff. (zitiert: An Application).

Groeneveld, G.L., Reform des Gesellschaftsrechts in den Niederlanden, Wpg 1966, S. 169 ff.

Gynther, Reg S., Accounting for Price-Level Changes - Theory and Procedures, Oxford, London u.a. 1966 (zitiert: Accounting for Price-Level Changes).

Hansen, Palle, The Accounting Concept of Profit, København, Amsterdam 1962 (zitiert: The Accounting Concept of Profit).

Hasenack, Wilhelm, Die Anlagenabschreibung im Wertumlauf der Betriebe und die Sicherung der Wirtschaft, ZfB 1938, S. 113 ff.

Hax, Herbert, Der Bilanzgewinn als Erfolgsmaßstab, ZfB 1964, S. 642 ff.

Hax, Herbert, Bewertungsprobleme bei der Formulierung von Zielfunktionen für Entscheidungsmodelle, ZfbF 1967, S. 749 ff.

Hax, Karl, Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957 (zitiert: Die Substanzerhaltung).

Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966 (zitiert: Das Zielsystem).

Heinen, Edmund, Handelsbilanzen, 5. Aufl., Wiesbaden 1969 (zitiert: Handelsbilanzen).

Honko, Jaakko, Über einige Probleme bei der Ermittlung des Jahresgewinns der Unternehmung, ZfB 1965, S. 611 ff.

Illetschko, Leopold L., Der Scheingewinn, Der Österreichische Betriebswirt 1952, S. 1 ff.

Indiana Telephone Corporation, Indianapolis, USA, Annual Reports von 1954 bis 1969.

Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Accounting for Stewardship in a Period of Inflation, London 1968 (zitiert: Accounting for Stewardship).

Jones, Ralph Coughenour, The Effect of Inflation on Capital and Profits: The Record of Nine Steel Companies, The Journal of Accountancy, Vol. 87, Januar, S. 9 ff.

Jones, Ralph Coughenour, Price-Level Changes and Financial Statements: Case Studies of Four Companies, American Accounting Association, o.O., 1955.

Jones, Ralph Coughenour, Effects of Price Level Changes on Business Income, Capital and Taxes, American Accounting Association, o.O., 1956 (zitiert: Effects of Price Level Changes).

Käfer, Karl, Zukunftsaufgaben des betriebswirtschaftlichen Rechnungswesens, in: Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich, Heft 313, Zürich 1961.

Katano, Ichiro, Historical Significance of Accounting for Changing Money Value, Hitotsubashi Journal of Commerce and Management, Vol. 4, No. 1, 1966, S. 1 ff. (zitiert: Historical Significance).

Kellerer, Hans, Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben, Hamburg 1960/70.

Ketscher, Egon, Die Betriebserhaltung der Unternehmung und die Grenzen ihrer Zweckentsprechung, Berlin 1969.

Knight, Frank H., Risk, Uncertainty and Profit, Boston 1921, Wiederabdruck New York 1964.

Koch, Helmut, Über einige Grundfragen der Betriebswirtschaftslehre, ZfhF 1957, S. 569 ff.

Koch, Helmut, Der Begriff des ökonomischen Gewinns - Zur Frage des Optimalitätskriteriums in der Wirtschaftlichkeitsrechnung, ZfbF 1968, S. 389 ff. (zitiert: Der Begriff des ökonomischen Gewinns).

Koch, Helmut, Betriebliche Planung, Wiesbaden 1961.

Koch, Helmut, Grundlagen der Wirtschaftlichkeitsrechnung, Wiesbaden 1970.

Kristensen, Thorkil, Statusteori, Århus 1944. (Theory of Valuation for Financial Statements).

de Lange, A.Th., Accounting in the Netherlands, The Canadian Chartered Accountant, Vol. 81, July 1962, S. 338 ff.

Leffson, Ulrich, Die wirtschaftlichen Wirkungen des technischen Fortschritts, ZfNÖ, Bd. 9, 1939, S. 283 ff. und S. 414 ff.

Leffson, Ulrich, Wesen und Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses, ZfbF 1966, S. 377 ff. (zitiert: Wesen und Aussagefähigkeit).

Leffson, Ulrich, Die Niederstwertvorschrift des § 155 AktG, Wpg 1967, S. 57 ff.

Leffson, Ulrich, Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft durch vollständigen Kapitaldispositionsnachweis, NBw 1968, Heft 1, S. 1 ff. (zitiert: Der Ausbau der unternehmerischen Rechenschaft).

Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 2. Aufl., Düsseldorf 1970 (zitiert: Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung).

Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns, Nachwort des Herausgebers in: Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns zur Theorie und Praxis der Erfolgsermittlung, Bd. 4 der Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster,

hg. von Ulrich Leffson, Düsseldorf 1970, S. 119 ff. (zitiert: Zur Bedeutung des ökonomischen Gewinns).

Lemke, Kenneth W., Asset Valuation and Income Theory, The Accounting Review, Vol. XLI, 1966, S. 32 ff.

Liebl, Josef, Kapitalerhaltung und Bilanzrechnung, Heft 6 der Veröffentlichungen zur Betriebswirtschaft, Wolfenbüttel 1954.

Lippmann, Klaus, Der Beitrag des ökonomischen Gewinns zur Theorie und Praxis der Erfolgsermittlung, Bd. 4 der Schriftenreihe des Instituts für Revisionswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, hg. von Ulrich Leffson, Düsseldorf 1970 (zitiert: Der Beitrag des ökonomischen Gewinns).

Mahlberg, Walter, Bilanztechnik und Bewertung bei schwankender Währung, 3. Aufl., Leipzig 1923.

Mahlberg, Walter, Der Tageswert in der Bilanz, Leipzig 1925.

Mason, Perry, Price-Level Changes and Financial Statements - Basic Concepts and Methods, American Accounting Association, Iowa City, Iowa 1956, Reprint 1965 (zitiert: Price-Level Changes).

Mathews, R.L., Price-Level Changes and Useless Information, Journal of Accounting Research, Vol. 3, No. 1, Spring 1965, S. 133 ff.

Meffert, Heribert, Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, Wiesbaden 1968.

Meffert, Heribert, Zum Problem der betriebswirtschaftlichen Flexibilität, ZfB 1969, S. 779 ff. (zitiert: Flexibilität).

Meffert, Heribert, Unternehmensziele, in: Jahrbuch für Marketing, Hg. Schöttle, Klaus M., Essen 1971 (zitiert: Unternehmensziele).

Merker, Kurt, Most, Kenneth S., Möglichkeiten und Grenzen internationaler Bilanzvergleiche, Berlin 1965 (zitiert: Möglichkeiten).

Mey, Abram, Artikel: Niederlande, Besonderheiten des Rechnungswesens, Handwörterbuch des Rechnungswesens, Sp. 1237 ff.

Moxter, Adolf, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, ZfbF 1966, S. 38 ff. (zitiert: Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung).

Mudgett, Bruce D., Index Numbers, New York 1951.

Mueller, Gerhard G., International Accounting, New York 1967 (zitiert: International Accounting).

Münstermann, Hans, Betriebswirtschaftliche Probleme der Kapitalerhaltung in: Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspraxis, Festschrift für Konrad Mellerowicz, Berlin 1961 (zitiert: Betriebswirtschaftliche Probleme).

Münstermann, Hans, Artikel: Bilanzlehre, HdW, Bd. I, 2. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 549ff.

Münstermann, Hans, Die Bedeutung des ökonomischen Gewinns für den externen Jahresabschluß der AG, Wpg 1966, S. 579 ff.

Münstermann, Hans, Artikel: Bewertung ganzer Unternehmen, HWB, Bd. 1, 3. Aufl., Stuttgart 1956, Sp. 1059 ff.

Neubauer, Werner, Über die Konstruktion, den Sinn und die Zwecke der Preisindexzahlen in: Umrisse einer Wirtschaftsstatistik, Festgabe für Paul Flaskämper, hg. von Adolf Blind, Hamburg 1966.

Niemann, Joachim, Die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit einer Investition anhand ihres Kapitalwertes unter Berücksichtigung von Preis- und Geldwertschwankungen, Diss., Mainz 1970.

Ott, Alfred E., Artikel: Technischer Fortschritt, HdSW, 10. Bd., S. 302 ff.

Ott, Alfred E., Einführung in die dynamische Wirtschaftstheorie, 2. Aufl., Göttingen 1970.

Pack, Ludwig, Rationalprinzip, Gewinnprinzip und Rentabilitätsprinzip, ZfB 1965, S. 525 ff.

Pack, Ludwig, Die Elastizität der Kosten, Grundlagen einer entscheidungsorientierten Kostentheorie, Wiesbaden 1966.

Paton, William A. jr., A Study of Liquidity, The Impact of Inflation of Monetary Accounts, Michigan Business Studies, Bd. XIV, No. 2, Ann Arbor, Michigan 1958 (zitiert: A Study of Liquidity).

Pearcy, Jeff, Inflation and U.K. published accounts, Journal UEC 1970, S. 196 ff.

Peeckel, Aribert, Scheingewinne und Eiserner Bestand, Berlin 1970.

Pfanzagl, Johann, Allgemeine Methodenlehre der Statistik, Bd. I: Elementare Methoden unter besonderer Berücksichtigung der Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 4. Aufl., Berlin 1967.

N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken, Eindhoven, Nederland, Geschäftsberichte von 1951 bis 1970.

Preiser, Erich, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Gesammelte Aufsätze zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Göttingen 1957.

Richtlinien für die Administration des Philips-Konzerns, o.O. (Hamburg), Teile Anlagevermögen und Vorräte, Ausgabe Januar 1969 - II, Teil Grundstücke und Gebäude, Ausgabe Januar 1969.

Rieger, Wilhelm, Die organische Tageswertbilanz in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, hg. von Emil Lederer, Bd. 64, Tübingen 1930.

Rieger, Wilhelm, Über Geldwertschwankungen, Stuttgart 1938.

Rieger, Wilhelm, Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928 (zitiert: Einführung).

Rosen, L.S., Replacement - Value Accounting, The Accounting Review, Vol. XLII, No. 1, January 1967, S. 106 ff.

Rosenfield, Paul, Accounting for Inflation - A Field Test, The Journal of Accountancy, June 1969, S. 45 ff.

Schätzle, Gerhard, Technischer Fortschritt und Produktionsfunktion in: Produktionstheorie und Produktionsplanung, Festschrift für Karl Hax, Köln und Opladen 1966.

Schieb, Brigitta, Grundsätzliche Probleme der Kapitalerhaltung, Heft 3 der Veröffentlichungen zur Betriebswirtschaft, Wolfenbüttel 1949.

Schmalenbach, Eugen, Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, ZfhF 1919, S. 1 ff. und S. 65 ff.

Schmalenbach, Eugen, Dynamische Bilanz, 4. Aufl., Leipzig 1926; 8. Aufl., Bremen-Horn 1946-47.

Schmalenbach, Eugen, Geldwertausgleich in der bilanzmäßigen Erfolgsrechnung, ZfhF 1921, S. 401 ff.

Schmalenbach, Eugen, Goldmarkbilanz, Berlin 1922 (zitiert: Goldmarkbilanz).

Schmidt, Fritz, Die organische Tageswertbilanz, 3. Aufl., 1929, unveränderter Neudruck, Wiesbaden 1951 (zitiert: Die organische Tageswertbilanz).

Schmidt, Fritz, Organische Bilanz in: Bott, Karl, Lexikon des kaufmännischen Rechnungswesens, 2. Aufl., Bd. 3, Sp. 2043 ff., Stuttgart 1956 (zitiert: Organische Bilanz).

Schmidt, Klaus, Technischer Fortschritt und Unternehmungsrisiko, Diss., Hamburg 1965.

Schmidt, Ralph-Bodo, Die Kapitalerhaltung der Unternehmung als Gegenstand zielsetzender und zielerreichender Entscheidungen in: Organisation und Rechnungswesen, Festschrift für Erich Kosiol, Berlin 1964.

Schmidt-Sudhoff, Ulrich, Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, Wiesbaden 1967.

Schneider, Dieter, Bilanzgewinn und ökonomische Theorie, ZfhF 1963, S. 457 ff. (zitiert: Bilanzgewinn).

Schneider, Dieter, Substanzerhaltung und technischer Fortschritt, Der Volkswirt 1967, S. 2651 ff.

Schneider, Dieter, Ausschüttungsfähiger Gewinn und das Minimum an Selbstfinanzierung, ZfbF 1968, S. 1 ff. (zitiert: Ausschüttungsfähiger Gewinn).

Schneider, Dieter, Die wirtschaftliche Nutzungsdauer von Anlagegütern als Bestimmungsgrund der Abschreibungen, Köln und Opladen 1961.

Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, Köln und Opladen 1970 (zitiert: Investition und Finanzierung).

Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 10. Aufl., Tübingen 1965.

Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil, 9. Aufl., Tübingen 1965.

Scott, Georg M., A Business Economics Foundation for Accounting: The Dutch Experience, The International Journal of Accounting, Vol. 5, No. 2, Spring 1970, S. 117 ff.

Seicht, Gerhard, Die kapitaltheoretische Bilanz und die Entwicklung der Bilanztheorien, Berlin 1970.

Shady, Aly Mahrous, A New Framework for Adjustung Accounting Data for Price Changes, Diss., Urbana, Illinois 1963 (zitiert: A New Framework).

Sommerfeld, Heinrich, Der Unternehmer als Verwalter von Volksvermögen, Hamburg 1934.

Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1970, Wiesbaden 1970.

Statistisches Bundesamt, Wirtschaft und Statistik, Heft 1, 1971, Wiesbaden 1971 (zitiert: Wirtschaft und Statistik, Heft 1, 1971).

Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 6, Wiesbaden, Mai 1970.

Statistical Office of the United Nations, Monthly Bulletin of Statistics, July 1970, Vol. XXIV, No. 7 (zitiert: Monthly Bulletin of Statistics, July 1970).

Sweeny, Henry W., Stabilized Accounting, New York 1936, renewed New York 1964.

Tracy, John A., A Dissent to the General Price-Level Adjustment Proposal, The Accounting Review, Vol. XL, No. 1, January 1965, S. 163 ff.

Tritschler, Charles A., Statistical Criteria for Asset Valuation by Specific Price Index, The Accounting Review, Vol. XLIV, No. 1, January 1969, S. 99 ff.

Virkkunen, Henrik, Das Rechnungswesen im Dienste der Leitung, Helsinki 1956.

van Vlerken, J.H.M., Financial Reporting in Holland, The Canadian Chartered Accountant, Vol. 87, July 1965, S. 345 ff.

Walters, R.M., The Effects of Inflation on Accounts, Accountancy, Vol. LXXVIII, No. 885, 1967, S. 335 ff.

Wegmann, Wolfgang, Der ökonomische Gewinn, Wiesbaden 1970.

Wilhelm, Karl, Zur Theorie der relativen Werterhaltung nach F. Schmidt, Diss., Mainz 1963.

Wilk, Lionel A., Accounting for Inflation, London 1960 (zitiert: Accounting for Inflation).

Wittmann, Waldemar, Unternehmung und unvollkommene Information, Köln und Opladen 1959.

LEBENSLAUF

Name:	Horst Werner Sterzenbach, geb. 15. August 1941 in Wuppertal-Elberfeld
Eltern:	Eugen Sterzenbach und dessen Ehefrau Erna, geb. Reuber
Staatsangehörigkeit:	deutsch
Schulbildung:	Volksschule in Wuppertal-Elberfeld 1948 bis 1952 Realschule Elberfeld-Süd 1952 bis 1958 Naturwissenschaftliches Gymnasium Wuppertal-Vohwinkel September 1958 bis März 1962 Abschluß: Abitur am 6. 3. 1962
Praktika:	Zusammen ein Jahr bei folgenden Unternehmungen: Wuppertaler Stadtwerke AG Vorwerk & Co, Elektrogeräte- und Teppichfabrik, Wuppertal Dr. Kurt Herberts & Co, Lackfabrik, Wuppertal
Studium:	Betriebswirtschaftslehre an der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Universität Münster: Sommersemester 1962 bis Wintersemester 1966/67
Akademischer Grad:	Diplom-Kaufmann, erlangt an der Universität Münster am 29. 4. 1967
Berufstätigkeit:	Wissenschaftliche Hilfskraft und Verwalter einer wissenschaftlichen Assistentenstelle am Institut für Revisionswesen, Universität Münster seit dem 1. 6. 1967